ENTREPRISES à la UNE

OCCITANIE

N°7 • Édition 2017



TOUS CONNECTÉS !

INTERVIEW

ALAIN DI CRESCENZO
PRÉSIDENT DE LA CCI OCCITANIE

DOSSIER

OBJECTIF CONNEXION
FOCUS PAR DÉPARTEMENT

20 ENTREPRISES DYNAMIQUES

SE PRÉSENTENT

CCI OCCITANIE

La force du lien


Paul NAHON, Fabrice CONTRASTIN

Notre magazine *Entreprises à la Une* est fait pour relier, échanger, partager sur les défis que relèvent jour après jour les entreprises d'Occitanie. Cette nouvelle édition le montre avec plus de force encore, peut-être, que les précédentes. En choisissant le thème de la Connexion, nous sommes au cœur de l'identité même de ce territoire.

Ensemble pour innover

L'Occitanie, c'est d'abord une terre d'innovation et de hautes technologies. Airbus, Latécoère, Safran, et toute la fine fleur de l'aéronautique, de la Défense et du spatial est présente sur notre territoire. Ils constituent une locomotive exceptionnelle en termes de recherche et de développement.
Mais l'Occitanie, c'est aussi des champions comme Sigfox, à la pointe de l'innovation internationale pour le développement des objets connectés. Avec des applications y compris dans l'agriculture, pour réduire l'usage des produits phytosanitaires grâce à la synergie entre acteurs des nouvelles technologies, de l'expertise agricole et de… la sociologie. Car l'innovation se nourrit de ces synergies, de ces regards croisés pour analyser et dépasser les limites, comme cela se pratique en permanence au sein des nombreux clusters et pôles de compétitivité que les acteurs occitans de l'industrie, de la recherche et de la formation ont su créer, seuls ou en coopération avec les régions voisines, d'Aerospace Valley à Cancer Bio-Santé en passant par Eurobiomed, Trimatec ou Optitec.

Le partage, une seconde nature

L'Occitanie, c'est aussi une terre de convivialité, où le plaisir du partage des passions et des bonnes choses est indissociable de l'art de tisser du réseau pour apprendre, échanger, puis travailler et avancer ensemble. Autour du sport, de la culture ou encore du vin et de la gastronomie se tissent des relations qui vont nourrir les coopérations de demain. Les fédérations ou réseaux consulaires et professionnels sont, bien entendu, en première ligne pour développer cet écosystème relationnel qui, au-delà des hommes, connecte les entreprises entre elles, et bien souvent les entreprises aux institutions, à l'univers de la recherche ou à celui de la formation. Ces acteurs peuvent alors construire des projets communs, se connecter à de nouveaux réseaux pour étendre et enrichir leur action, dans une logique de coopération..

Un territoire ouvert

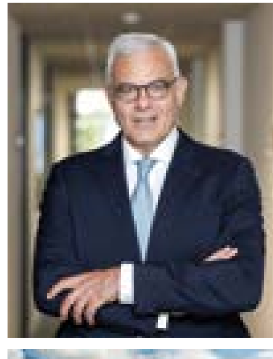
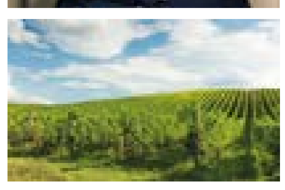
L'Occitanie, c'est enfin une terre ouverte sur l'international et sur les autres territoires, avec des champions de l'export, et une attractivité exceptionnelle pour les entreprises étrangères comme pour les talents venus de tout le pays. Bel exemple à ce titre que l'initiative Solo Soho Gers, que vous découvrirez dans ce magazine. Ou comment l'un de nos territoires les plus préservés, mais aussi les plus éloignés des grands axes économiques, est parvenu à constituer un réseau de professionnels de haut niveau pour apporter à son économie une partie des compétences dont elle a besoin pour entrer dans le 21e siècle.

Innovation, partage, ouverture : là sont les forces de l'Occitanie pour construire l'économie de demain, et c'est ensemble que réussiront ses entreprises, en se connectant à leurs partenaires et à leur territoire aussi fortement qu'elles sont amenées à se connecter aux nouvelles technologies. ■

Magazine réalisé en partenariat avec la chambre de commerce et d'industrie Occitanie • **Éditeur:** MEDIA & CO - 8 port St Sauveur - 31000 Toulouse - Tél.: 0562167400 -www.entreprisesalaune.com **Gérant Associé:** Paul Nahon - Tél.: 0562167410 • **Associé:** Fabrice Contrastin - Tél.: 0562167417 • **Rédacteur en chef:** Dante Sanjurjo • **Rédaction:** Christophe Ochnicki, Aurélien Tardivo, Dante Sanjurjo • **Secrétariat de rédaction:** Virginie Dulaquais • **Publicité:** Valérie Boucard - Tél.: 0562167408 • **Graphisme:** JCompany – companyjacques@me.com• **Couverture:** JCompany • **Imprimerie:** Mcc Graphics • **Crédits photos:** Fololia.com - Droits Réservés • **Remerciements:** Direction de la communication de la CCI Occitanie


ENTREPRiSES à la UNE
OCCITANIE
TOUS CONNECTÉS !
INTERVIEW
DOSSIER
20 ENTREPRISES DYNAMIQUES

Sommaire










TOULOUSE **Métropole** des **réussites**

Une métropole attractive, rayonnante et influente.

› Capitale de l'aéronautique et du spatial
› 1re métropole française en termes de **croissance démographique**
› 1re métropole française en termes de **croissance d'emploi**
› 1re métropole française en termes de **croissance du PIB**
› 4 milliards d'euros d'investissements publics d'ici à 2020.

toulouse métropole

Toulouse **en grand !**

toulouse-metropole.fr

ENTRETIEN AVEC

Alain Di Crescenzo, président de la CCI Occitanie

« Faire de nos CCI d'Occitanie un réseau connecté »

Nouveau président de la CCI Occitanie, Alain Di Crescenzo, également 1er vice-président de CCI France, nous livre son analyse du contexte dans lequel évoluent désormais les CCI de notre région, donne le cap des réorganisations en cours, et définit les priorités de son mandat. Avec un maître-mot : connecter les CCI d'Occitanie à leurs ressortissants, à leurs missions, à leur temps et à leur environnement.



Les 13 défis des CCI d'Occitanie

13 Défis, ce sont 12 missions d'appui aux entreprises, auxquelles s'ajoute le Défi Fonctions supports, interne aux CCI (RH, Finances, SI…):

- Création-Transmission-Reprise d'entreprises
- Aménagement du territoire
- Économie de la mer
- Économie de la montagne et des territoires ruraux
- Tourisme
- Dynamisation du commerce de centre-ville et de centre-bourg
- Silver Économie
- Design
- International-Europe
- Innovation numérique
- Développement durable-RSE
- Formation-Enseignement-Emploi

En tant que nouveau président de la CCI Occitanie, dans quel contexte abordez-vous votre mandature ?

Alain Di Crescenzo : Les entreprises sont aujourd'hui demandeuses de plus d'appui et de soutien, car nous sommes dans une phase de rebond de l'économie mondiale, et tout le monde veut monter dans le train de la reprise. Par ailleurs, les CCI de France doivent faire face à de drastiques réductions budgétaires. En effet, après avoir, entre 2014 et 2016, supprimé 35 % de la ressource fiscale versée à nos CCI, l'État prévoit aux travers de son projet de loi de finances 2018 une nouvelle réduction, de 17 %. Jamais des établissements publics n'ont été autant pénalisés dans leur action. C'est d'autant plus aberrant que nous sommes dans une période où il faudrait accélérer nos initiatives au profit des entreprises.
Autre élément de contexte : avec la loi NOTRe, le Conseil régional devient le chef de file du développement économique. Il devient donc l'interlocuteur privilégié avec qui nous construisons nos grandes opérations.
Enfin, la loi de 2010 et le décret du 27 décembre 2016 font des CCI Régionales (CCIR) de véritables pivots consulaires. Elles sont l'employeur unique de l'ensemble des personnels des CCI de leur territoire, portent des schémas d'intervention communs et leur répartissent leur quotepart de ressource fiscale. Ce renouvellement important du cadre de notre action nous a donné la volonté de faire de notre projet de mandature un projet efficace, lisible, ambitieux, et surtout co-construit, partagé.

Comment résumeriez-vous ce projet de mandature ?

A. D. C. : Dans ce contexte, nous avons conçu un plan de mandature, que nous avons commencé à dérouler et qui repose sur quatre piliers : une démarche structurée, *« Missions, Valeurs, Vision, Stratégie, Plans d'actions et*

Indicateurs » ; une double promesse : faire rimer toutes nos actions avec *« simplification, croissance et compétitivité »* au bénéfice de nos entreprises et faire en sorte que toutes nos entreprises, quels que soient *« leur taille, leur activité et leur lieu d'implantation sur le territoire »*, aient à leur disposition un même socle commun de prestations, ce pour quoi il faut que chaque CCI soit dotée des moyens nécessaires pour assurer cette mission ; une implication de tous ; et une ambition : *« faire de nos CCI d'Occitanie des CCI connectées »*.

Et quelles sont les valeurs qui vous portent ?

A. D. C. : Nos valeurs reposent d'abord sur un postulat : *« Les valeurs de notre pays, Liberté, Égalité ET Fraternité, doivent vivre dans chacune de nos entreprises »*. Nos entreprises doivent être libres d'entreprendre, égales dans l'accès à l'accompagnement, et « fraternelles », pour pouvoir créer la meute des entreprises d'Occitanie avec des entrepreneurs prêts à affronter ensemble un monde de plus en plus global qui va de plus en plus vite avec une compétition qui n'est pas intra-régionale, mais bien internationale. À ce postulat de trois valeurs s'en ajoutent trois autres : la transparence dans notre gestion, l'ouverture, et l'exemplarité.

De ces fondamentaux, quelles priorités tirez-vous pour votre action ?

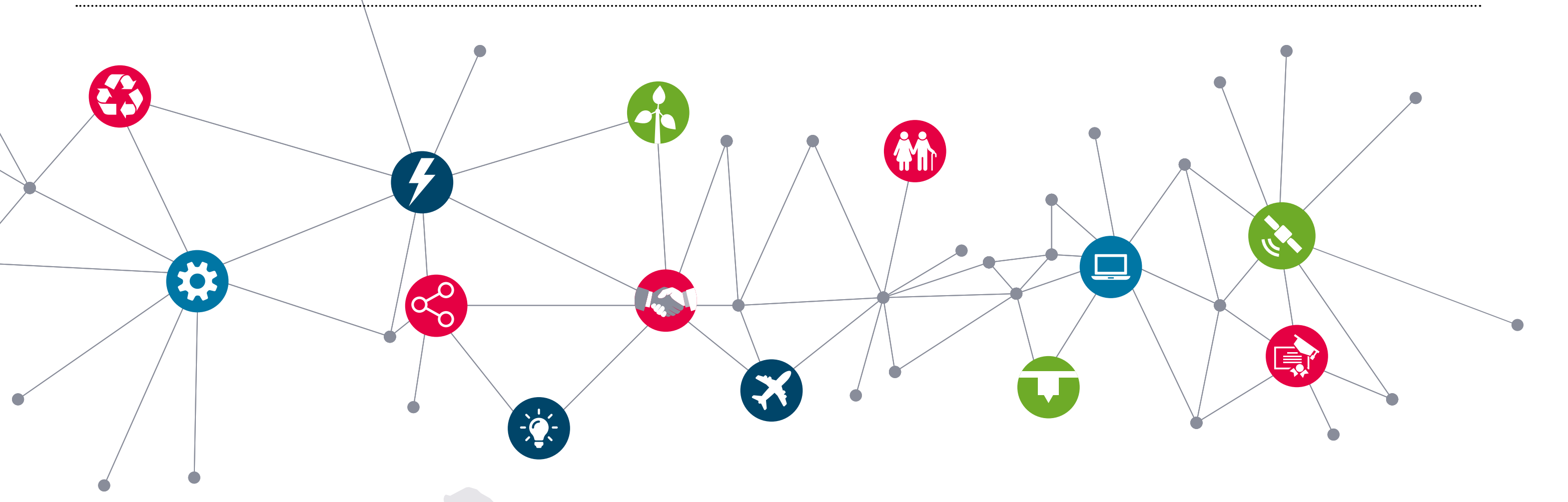
A. D. C. : Nous avons trois priorités à court terme. Priorités qui ont été fixées avec mes collègues présidents des CCI territoriales et nos élus régionaux. La première priorité a été de revisiter nos organes d'instruction et d'action ; c'est ainsi qu'on ne parle plus au sein de la CCI Occitanie de commissions, mais de défis. Cette nouvelle terminologie et le nouveau mode de fonctionnement que nous avons adopté sont révélateurs de la dynamique qui nous anime. Ainsi, lors de notre Assemblée générale du 29 juin et après plus de six mois de travail intense, nous avons voté à l'unanimité les 13 défis (voir encadré) et l'organisation pour les mettre en œuvre, avec comme chefs de file, pour chaque défi, deux animateurs élus régionaux, et comme coordinateur un président de l'une des 13 CCI de notre territoire.
Notre seconde priorité est d'aligner nos organisations avec les préconisations de ces défis, ce que nous visons pour le 1er janvier 2018. Nous sommes donc en train de tourner une page, de mobiliser nos équipes dans cette nouvelle logique de réseau et de co-construction.
Notre troisième priorité est de conventionner avec les institutions et les forces vives du territoire : le Conseil régional, l'État, les syndicats d'entreprises et de branches (Medef, CPME, FBTB, l'UIMM, Syntec, UMIH…) et les pôles de compétitivité, clusters ou réseaux d'entreprises. Avec cet objectif, nous avons confié des postes de conseillers techniques aux représentants de ces partenaires pour que nous travaillions ensemble de façon plus efficace, agile et réactive.
Voilà donc le projet et les priorités à court terme non pas de la CCI de Région Occitanie, mais du réseau des CCI d'Occitanie. Les élus et présidents des CCI ont été remarquables et à l'écoute. Nous avons maintenant la chance d'avoir un projet co-construit, voté à l'unanimité, et avec enthousiasme.

Vous parliez de connexion, qui est justement le thème de cette édition d'Entreprises à la Une…

A. D. C. : Le mot d'ordre de notre mandature est de faire de notre tout nouveau réseau des CCI d'Occitanie un réseau connecté. Des CCI d'Occitanie connectées à notre temps, à nos entreprises, à nos missions, à nos partenaires et à nos trois éléments naturels : l'air, la mer et la terre. Notre réseau doit d'abord être connecté à son temps, en passant au numérique en interne, mais aussi en externe en proposant des services aussi bien en face-à-face qu'en ligne, en H24 et 7/7. Nous devons aussi être connectés à nos 240 000 entreprises par nos actions toujours au plus proche de leurs besoins et par une communication soutenue. Sur ce dernier point, nous avons lancé un média en ligne, Voccitanie. Connectés également à nos partenaires, j'en ai parlé, pour faire équipe et non pas œuvrer en solo.
Nous devons enfin être connectés aux éléments naturels. À l'air : nous sommes n° 1 mondial de l'aéronautique et n° 1 européen du spatial, faisons en sorte par exemple que nos donneurs d'ordre toulousains rencontrent nos entreprises de la mécanique ou de l'engineering en ex-Languedoc-Roussillon, car nous avons besoin de produire plus, et le regroupement régional est pour cela une opportunité rêvée.
Nous devons aussi développer l'économie de la mer, avec le tourisme, les activités portuaires, les sports nautiques, les énergies renouvelables… Le potentiel est considérable et j'en suis particulièrement conscient en tant que membre du Parlement de la Mer.
Soyons enfin connectés à la terre, car l'agroalimentaire est le ciment de nos territoires, le premier employeur de la région. Nous accumulons un nombre de records inégalés en France en termes de labels de qualité, de production bio, et nous sommes n° 1 mondial de la viticulture ! Et je n'oublie pas la montagne, car nous avons la chance d'avoir à la fois chez nous les Pyrénées et le Massif central.

Vous avez, de par votre engagement aussi bien régional que national, un point de vue privilégié sur notre région. Quels sont ses points forts ?

A. D. C. : Je travaille dans 22 pays pour mon entreprise, et je peux l'affirmer : nous avons une région sans pareil. C'est la région de tous les records. Record de croissance pour notre industrie, nos services et notre secteur du BTP, avec un tiercé gagnant *« 5, 4, 3 »* pour nos prévisions de croissance 2017 : 5 % pour les services, 4 % pour l'industrie et 3 % pour le BTP.
Record pour la création d'emplois salariés avec plus de 2 % de hausse en 2016. Record pour la création d'entreprises et de start-up, pour notre R&D et pour notre excédent commercial.
Enfin, record pour notre attractivité, nous accueillons plus 50 000 nouveaux habitants chaque année.
Le défi, c'est de créer à partir de ces différentes forces des synergies pour lutter contre les deux maux que sont le chômage, rançon de notre attractivité, et le manque d'infrastructures. Sur ce dernier point, nous sommes un TGV, un Territoire à Grande Vitesse, et nous n'avons pas de LGV : c'est une faute grave qu'il faut réparer tout de suite.
Nous avons deux métropoles insuffisamment reliées. Il nous faut une LGV reliant Toulouse/Bordeaux/Paris, mais aussi Toulouse/Narbonne/Montpellier et Toulouse/Narbonne/Perpignan. Il faut partout davantage de liaisons routières, de transports en commun, de haut débit. Sur le plan de la démographie, nous sommes la 5e région de France et en 2025 nous serons la 3e. Il n'y a donc plus de temps à perdre, au risque d'étouffer un des poumons économiques de notre pays… ce serait suicidaire ! Voilà un autre défi… ■



Tous connectés !

Quand on parle de connexion, on pense avant tout aux nouvelles technologies et aux objets connectés, et aux nouveaux modèles économiques que cela engendre. Mais cette révolution technologique rend plus visible un besoin de connexion bien plus large pour l'entreprise : la connexion à ses partenaires, au territoire, et à ses institutions.

Pourquoi l'Occitanie est-elle aussi dynamique ? La capacité de ses entreprises, de ses institutions et de ses centres de recherche et de formation à s'interconnecter pour travailler ensemble et innover est sans aucun doute l'une des raisons de son succès et de son attractivité.
Quelques chiffres : en 2016, l'Occitanie a connu 6,4 % de croissance dans l'industrie, 5 % dans les services, et même la construction est repartie à la hausse, après des années de contraction. Fin 2016, le moral de ses entrepreneurs était au plus haut depuis deux ans. Ce qui en fait une région particulièrement attractive. *« L'Occitanie est la 2e région métropolitaine pour le taux de croissance démographique, derrière la Corse,* indique l'Insee. *C'est aussi le cas pour la création d'emplois : entre 2008 et 2013, la région bénéficie d'une véritable dynamique économique. »* L'Occitanie est également à la pointe en matière de recherche et développement, seule région de France à atteindre l'objectif Europe 2020.

La connexion entre acteurs

La force de l'Occitanie réside en partie dans la capacité des grandes institutions comme le Conseil régional, l'État et les réseaux et fédérations d'entreprises à coopérer dans l'intérêt du territoire, de ses entreprises et, *in fine*, de ses habitants. Partenariats et autres conventions d'objectifs et de moyens permettent de monter des projets communs, d'optimiser en bonne intelligence l'action de chacun : réseau des chambres de commerces et d'industrie, avec leurs 72 sites en Occitanie, chambres des métiers, services du Conseil régional et de l'État, acteurs académiques, Medef, CPME, CJD, etc. Les clusters et pôles de compétitivité fédèrent autour de fortes stratégies d'innovation petites et grandes entreprises, universités, grandes écoles, laboratoires de recherche, acteurs publics et associatifs… L'union fait la force de l'Occitanie, et le dialogue entre chefs de file de l'action économique sur le territoire



« La Région ne souhaite pas faire seule. Ce n'est pas une question de moyens, mais de méthode ! Car l'objectif est commun. Il s'agit de structurer une nouvelle action publique, en milieu rural comme en milieu urbain, qui passe par une plus grande proximité avec nos partenaires et notamment avec les réseaux consulaires. »

Nadia Pellefigue, vice-présidente du Conseil régional d'Occitanie.

permet de construire des solutions pragmatique et efficaces.
Parmi ces acteurs majeurs du territoire, la Région, bien entendu, surtout depuis la promulgation de la loi NOTRe, qui lui a confié la compétence exclusive en matière d'aide financière publique aux entreprises, pour laquelle elle a augmenté son budget de 30 % entre 2015 et 2017.
Comment s'organise cette action pour l'économie et l'emploi, qui est sa priorité ? *« En Occitanie, fort d'un tissu dense de TPE et PME, nous avons fait le choix de la méthode collective,* souligne Nadia Pellefigue, vice-présidente du Conseil régional, en charge du Développement économique, de l'Innovation, de la Recherche et de l'Enseignement supérieur : *concerter pour définir avec les entreprises leurs besoins, construire les solutions puis définir un schéma (SRDEII) pour donner de la lisibilité à notre action. Rapidité et accompagnement sur mesure constituent désormais la matrice de nos outils. Par exemple le nouveau PASS Occitanie, pour des projets de moins de 40 000 €, ou le Contrat Occitanie, au-delà. Mais la Région ne souhaite pas faire seule. Ce n'est pas une question de moyens, mais de méthode ! Car l'objectif est commun. Il s'agit de structurer une nouvelle action publique, en milieu rural comme en milieu urbain, qui passe par une plus grande proximité avec nos partenaires et notamment avec les réseaux consulaires. Une convention est d'ailleurs en cours de rédaction avec la CCI Occitanie. »*

Connectés aux NTIC… et au territoire

La connexion est aussi technologique et, dans ce domaine, elle se révèle être un impératif en termes de communication et de modernisation des process. Les objets connectés révolutionnent les modes de production, y compris dans les domaines où l'on s'y attend le moins, comme l'agriculture : analyse en temps réel de l'état physiologique des plantes, déclenchement ciblé et à distance des traitements nécessaires, accumulation de données (big data) pour améliorer les pratiques en fonction du terrain, de l'environnement et des conditions climatiques, etc.
La connexion, c'est aussi l'opportunité pour les commerces de vendre en ligne avec des services toujours plus efficaces, la possibilité pour les territoires ruraux d'accueillir des activités high-tech, l'intégration d'innovations qui révolutionnent les process et les modèles économiques, comme l'impression 3D, etc.
La révolution numérique en cours est bien une révolution technologique, mais elle se double d'une révolution économique, et appelle également une révolution des comportements. Autant que la technologie, l'humain et le réseau se retrouvent au centre des stratégies de création de valeur pour les entreprises, dans un double mouvement entre l'hypermodernité et le retour aux fondamentaux que sont le lien social et la connexion à leur territoire et à leur environnement. ■



ENTRETIEN AVEC

Bruno Bergoend, président de l'UIMM MP

"Travailler ensemble, pour être plus efficaces"

L'UIMM MP regroupe des entreprises industrielles pour les représenter, mais aussi pour construire avec elles les outils dont elles ont besoin, en lien avec les autres acteurs du territoire. Les explications de Bruno Bergoend, son président.



Quels liens entretient l'UIMM MP avec ses adhérents ?

Bruno Bergoend : Nous les représentons et, pour les aider à anticiper, nous dépistons avec eux leurs besoins dans des domaines clés : formation, emploi, social, QSE… Nous les accompagnons sur ces problématiques grâce au travail prospectif de nos commissions thématiques, grâce à nos conseillers spécialisés, et bien sûr avec notre Pôle de formation : CFAI, AFPI, etc. Nous avons également développé des outils d'accompagnement à l'investissement pour l'innovation, comme UIMM Invest ou Pass'Réel Occitanie, un nouveau dispositif qui encourage la mise en relation entre PME et acteurs de la recherche. Nous sommes nous-mêmes, élus de l'UIMM MP, des industriels, et donc en phase avec les attentes de nos adhérents.
Par ailleurs, au sein de nos instances se croisent des représentants aussi bien de grands groupes que de PMI ou TPE. Connecter les gens entre eux, c'est leur donner l'opportunité de travailler ensemble, mais aussi de s'entraider, de se benchmarker…

Comment l'UIMM MP joue-t-elle son rôle de passeur entre les entreprises industrielles et les autres acteurs du territoire ?

B. B. : Nous travaillons le réseau, tissons des liens. Quand nous identifions par exemple des besoins de compétences, nous partageons cela avec le Conseil régional, Pôle Emploi ou encore le Rectorat, pour dérouler ensuite un plan de formation en apprentissage, ou en formation initiale, recruter des demandeurs d'emploi pour les former, etc.
Très pragmatiquement, il s'agit de construire au plus près des entreprises les formations sur les technologies dont elles ont réellement besoin : plutôt que de robotisation, notre industrie de haute qualité a besoin de cobotisation, d'objets connectés, de fabrique additive pour de petites séries, etc. Nous sommes connectés à nos adhérents pour évaluer les besoins, et à nos partenaires pour développer les solutions. Nous travaillons aussi bien sûr avec la Chambre de commerce et d'industrie, par exemple sur l'attractivité des métiers lors de la Semaine de l'Industrie.

L'UIMM s'est dotée cette année d'une nouvelle marque, La Fabrique de l'Avenir : pourquoi ?

B. B. : L'idée est venue de l'UIMM nationale, qui est une branche forte et très connue du milieu professionnel, mais un peu moins du milieu institutionnel… et beaucoup moins du grand public. Comme le dit Alexandre Saubot, le président de l'UIMM nationale, les Français ont autant besoin de l'industrie que l'industrie a besoin des Français. Les entreprises industrielles occupent une place absolument prépondérante dans la R&D, l'innovation, elles proposent des salaires plus importants que la moyenne, davantage de CDI également, etc.
Afin de porter ce message, nous avons opté pour une démarche positive, en lien avec 18 fédérations professionnelles de l'industrie, pour dire que les entreprises industrielles bougent, innovent, et leurs branches professionnelles également.
Cela se traduit par une marque commune et un logo commun, qui permettent de se faire connaître davantage. La Fabrique de l'Avenir, c'est à la fois innover pour construire l'avenir, et des entreprises qui se transforment pour devenir des usines du futur, avec des conditions de travail et d'emploi intéressantes. À l'heure où le nombre de branches professionnelles est appelé à se réduire, anticiper le mouvement et opérer un rapprochement par la communication, c'est l'opportunité de commencer à travailler ensemble, pour être plus efficaces. ■



Les pieds sur terre

L'Occitanie est une terre de cultures, et la vigne y tient une place importante. Pour faire face aux nouveaux défis économiques et environnementaux, le projet Viti Optimum 2.0 se fixe pour objectif de développer des outils de diagnostic innovants, plus précis, interopérables et connectés.

Une mallette 2.0 intégrant un outil d'analyse de l'état physiologique de la plante, des pièges et des bases météo 2.0 à remontée et traitement automatiques des données… : ces outils visant à réduire au strict minimum l'usage des pesticides sont expérimentés par le projet Viti Optimum 2.0, développé dans le cadre du Pôle de compétitivité Agri-Sud-Ouest Innovation par la coopérative Qualisol de Castelsarrasin, dans le Tarn-et-Garonne, en lien avec Isagri, la start-up SI Consult pour la technologie connectée, Sogefi, CLLE LTC et l'INP Purpan. Il s'agit de mieux répondre aux problématiques de production agricole tout en se conformant au cadre du Plan Ecophyto II, lancé par l'État pour réduire l'usage des produits phytosanitaires.

« La problématique pesticides fait écho à une problématique économique dans la filière vigne, et au-delà dans toutes les filières agricoles, souligne Philippe Lorenzati, responsable technique et approvisionnements de Qualisol, et responsable du projet Viti Optimum 2.0. *Les nouvelles technologies connectées nous permettent d'améliorer les techniques de production pour que la vigne et ensuite les autres filières aient à la fois de la qualité et de la quantité avec moins de pesticides, donc avec moins d'impacts négatifs sur le milieu et les humains, et une meilleure rentabilité, car les solutions chimiques représentent aussi un coût. »*

Retour aux fondamentaux

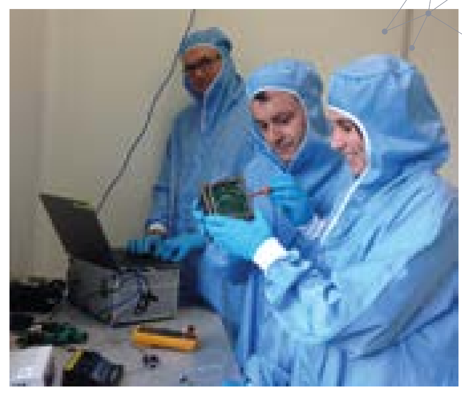
Les techniciens, avec ces nouveaux outils, pourront intervenir en amont et de façon ciblée. La surveillance de l'état physiologique des plantes permet de connaître les carences et les apports nécessaires en amont et avec précision. Les pièges à papillons eudémis indiquent le degré de présence de ce ravageur parcelle par parcelle. Et le fait de connecter ces outils est un élément clé. En effet, il faudrait une armée de techniciens pour surveiller chaque parcelle de près et éviter, grâce aux technologies de contrôle et de prévention, un usage massif de traitements phytosanitaires. Connecter les capteurs permet aux cultivateurs et à leurs techniciens d'avoir les données en temps réel et de façon centralisée.

Pour que ces nouvelles technologies soient réellement déployables, il faut aussi travailler leur acceptabilité. Des ergonomes et sociologues ont donc été mobilisés. Il faut aussi de la traçabilité, pour que les techniciens puissent savoir quels sont les produits qui ont été utilisés, où, quand, et en quelles quantités. En reliant ces données à celles sur l'état de la plante et de son milieu, il sera possible d'affiner encore les procédés d'intervention.

« C'est un projet très ambitieux, conclut Philippe Lorenzati, *avec beaucoup de partenaires issus aussi bien de l'agriculture que de l'informatique, de la sociologie, des objets connectés, de la géomatique… Nous sommes allés chercher ailleurs pour avoir les compétences les plus adaptées au projet, ceci pour revenir aux fondamentaux agronomiques, en assimilant tout l'écosystème, et en l'intégrant aux toutes dernières technologies. »*

Le projet Viti Optimum 2.0, prévu sur quatre ans, jusqu'en 2020, bénéficie d'un financement du Fonds unique interministériel - BPI France de soutien à des projets innovants et collaboratifs et du fonds européen FAEDER, via la Région Occitanie. ■





CNES
La tête dans les étoiles . . .

Relier la terre aux étoiles . . . et les étudiants à l'aventure spatiale : telle est l'ambition du projet Janus développé avec succès par le Centre national d'études spatiales (CNES). Son support : des nano-satellites, appelés cubesats, réalisés par des étudiants et réellement mis en orbite.

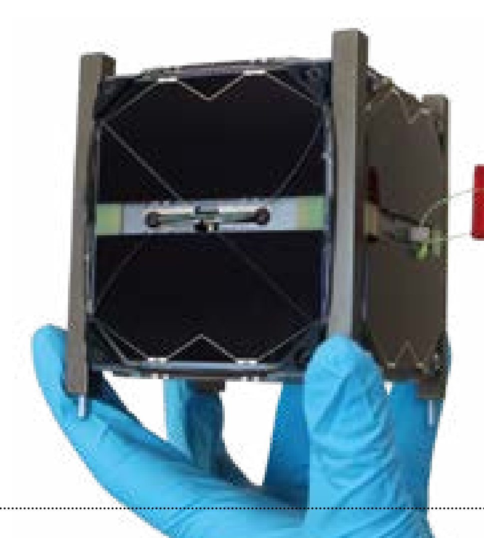
Le projet Jeunes en apprentissage pour la réalisation de nano-satellites au sein des universités et des écoles de l'enseignement supérieur (Janus) est un excellent moyen pour le CNES d'attirer des étudiants ingénieurs vers la recherche spatiale. Des dizaines d'entre eux ont participé depuis cinq ans à ce programme lors de stages de six mois pour construire ensemble des cubesats, c'est-à-dire des nano-satellites d'un à dix kilos, chargés d'instruments scientifiques et envoyés dans l'espace.
« Il s'agit avant tout de transmettre le goût du spatial aux futurs ingénieurs, explique Alain Gaboriaud, chef du projet. *Quand est apparue il y a quelques années cette nouvelle génération de satellites que l'on appelle les cubesats, nous avons décidé de les utiliser comme supports pour des formations très pratiques et professionnalisantes. »*

Les premiers pas ont été faits avec l'Université de Montpellier, puis avec d'autres établissements de l'enseignement supérieur dans toute la France dont, à Toulouse, l'ISAE-SupAéro et l'ensemble des écoles d'ingénieurs de la ville, ainsi que l'Université Paul Sabatier. Des laboratoires de recherche et des entreprises ont aussi été sollicités. *« Nous voulions faire le lien entre l'enseignement supérieur, des laboratoires et des industriels de la région,* indique Alain Gaboriaud. *Des PMI et des groupes comme Airbus s'engagent à prendre des stagiaires, à apporter des fonds. Ce ménage à trois marche très bien sur des projets concrets. »*

La conception de cubesats demandant plusieurs années, de nombreux étudiants ont l'occasion d'y participer. Le CNES supervise chaque projet et apporte un support en ingénierie spatiale. Les partenaires académiques assurent, eux, l'encadrement, et les labos, la préparation des instruments. Chacun apporte aussi une opportunité de valider en orbite de nouvelles technologies. Le CNES finance partiellement le développement des projets, le reste devant être trouvé par les universités ou les écoles d'ingénieurs. Industriels, labos et CNES proposent également du mécénat de compétences, avec des ingénieurs mis à disposition.

Le top de l'innovation

Ainsi, un cubesat de l'Université de Montpellier, baptisé Robusta 1B, a été lancé le 23 juin par un lanceur indien, et envoie ses données à la station au sol installée à Montpellier. L'instrument embarqué étudie l'effet des radiations en environnement spatial sur des composants électroniques bipolaires, pour compléter en situation réelle les études menées au sol.
Encore plus ambitieux : un cubesat réalisé par l'ISAE-SupAéro à Toulouse, EntrySat, permettra d'étudier le comportement d'un débris quand il entre dans l'atmosphère et se détruit. Des capteurs enregistreront en situation des données, et EntrySat aura quelques secondes pour les transmettre au sol, via la constellation Iridium, avant de se détruire. Lancement prévu en 2018.
« Nous sommes au top de l'innovation et de ce que nous pouvons proposer comme travaux appliqués, c'est une vraie intégration dans l'univers du spatial, se réjouit Alain Gaboriaud. *Nous avons pu embaucher quelques-uns de ces étudiants, et d'autres ont rejoint des entreprises du spatial. Janus est pour nous une précieuse passerelle avec les jeunes. »* Pour développer encore ces liens avec le milieu académique et les labos et entreprises d'Occitanie, les deux pôles dédiés aux cubesats, les Centres spatiaux universitaires de Montpellier et de Toulouse, sont mobilisés pour poursuivre l'aventure spatiale. À suivre… ■





UIMM MP

Une vision forte et conquérante de l'avenir de l'industrie !



Avec ses 35 élus chefs d'entreprise ou responsables RH, ses 19 permanents et ses 115 formateurs et enseignants, elle est engagée sans relâche au quotidien au service des entreprises de la métallurgie et de leurs salariés.



LES NOUVELLES ACTIONS 2017



Pour épauler les entreprises dans leurs projets de développement industriel et promouvoir l'amélioration de leur compétitivité, l'UIMM MP a mis en place :

Le Fonds F2I, dispositif Pass'Reel - Selon les besoins, cette aide peut prendre la forme de conseils, de supports étudiants ou de doctorants. Elle peut donner aussi accès à des plateformes techniques pour l'expérimentation et, dans certains cas, déboucher sur un soutien financier.

Le nouveau service Portail d'Affaires Opportunités Industrielles – Un portail en ligne permettant à tous les adhérents de l'UIMM, au niveau national de développer des relations d'affaires entre eux ou avec des sociétés extérieures. Demander votre code d'accès à l'UIMM MP pour bénéficier de l'intégralité des services de cette plateforme : **http://opportunites-industrielles.uimm.fr/**

Et toujours UIMM Invest, dispositif de financement innovant – L'UIMM MP propose, en partenariat avec BPI France, des prêts participatifs pouvant simplifier les projets des entreprises adhérentes.

Toujours en mouvement, l'UIMM MP qui représente plus de 2 000 entreprises et 80 000 salariés, vient de changer son logo et son identité pour souligner deux faits majeurs ces derniers mois : d'une part l'agrandissement de la région et, d'autre part, son adhésion à la création de la nouvelle marque, La Fabrique de l'Avenir, fédérant dorénavant sous une même bannière 18 fédérations industrielles françaises décidées à parler d'une seule et même voix pour mettre en avant, auprès du plus large public, le rôle de l'industrie et ses précieux apports en termes d'emploi et d'innovations. L'UIMM MP vient aussi d'accueillir depuis le début de l'année un nouveau Délégué Général expérimenté, Christophe MEYRUEY (49 ans), en provenance de l'UIMM LR où il occupait depuis 7 ans le même poste.

L'industrie, des femmes et des hommes tournés vers l'avenir

L'UIMM du futur est en marche

L'UIMM MP représente les industries technologiques et accompagne au quotidien leur développement économique et social. Elle répond en permanence aux besoins de ses adhérents grâce à ses experts dans les domaines juridique, prévention-sécurité, ressources humaines, formation, attractivité des métiers, accompagnement dans le financement de projets de développement, et à travers tout un éventail de services (cf. encadré *« Les nouvelles actions 2017 »*). *« Nos engagements se concentrent sur trois priorités fondamentales : promouvoir l'industrie en développant son attractivité notamment auprès des jeunes aux travers d'actions de grande ampleur, accompagner les entreprises et préparer l'avenir grâce à la formation »* synthétise Bruno BERGOEND, président de l'UIMM MP qui poursuit : *« l'industrie se transforme, l'UIMM du futur est en marche ! »*



L'ADEFIM MIDI-PYRÉNÉES

Accompagner les TPE/PME de la Métallurgie dans leurs projets de formation

En complément des financements de l'OPCAIM et afin de soutenir vos projets de développement, l'ADEFIM Midi-Pyrénées poursuit en 2017 sa recherche de partenariats auprès de l'ensemble des acteurs du financement de la formation que sont l'Europe (FSE), l'État, la Région et le FPSPP.

Nous sollicitons ces différents acteurs afin de mobiliser des fonds spécifiques pour optimiser le financement des actions de formation stratégiques des TPE/PME.

Sont ouverts à ce jour les dispositifs suivants :

- **MUTAERO :** à destination des entreprises réalisant au minimum 15 % de leur chiffre d'affaires dans les domaines de l'aéronautique et du spatial.
- **Fonds Social Européen (FSE)**
- **Chômage partiel**
- **Actions collectives** (cf. catalogue sur le site adefim-uimp.com)

Si vous souhaitez de plus amples renseignements sur ces différents dispositifs, contactez votre Conseiller habituel.

ADEFIM Midi-Pyrénées
Tél. : 05 61 14 61 21
Web : adefim-uimp.com



Son activité : organisation professionnelle de la métallurgie et des industries technologiques

Son Président : Bruno BERGOEND

Son Délégué Général : Christophe MEYRUEY

Nombre d'employés : 19 salariés

Web : www.uimm-mp.com



LE POLE FORMATION

Tout au service des entreprises

Investir dans l'avenir par le développement durable des compétences.

+ de 1 200 entreprises partenaires

+ de 1 100 apprenants par an

+ de 1 300 candidats accompagnés par an dans leur démarche de certification

+ de 80 % de taux de réussite pour les formations diplômantes et qualifiantes et de taux d'insertion en entreprise

3 SITES : Rodez, Figeac et Beauzelle. Et parmi nos 115 collaborateurs, 65 formateurs et 25 spécialistes RH disposant de 15 000 m² de plateaux technique.

« *Quels que soient les besoins en termes de ressources humaines et de compétences au sein de l'entreprise, nous sommes en mesure d'apporter un bouquet de solutions, modulables selon les besoins. L'éventail de nos services permet de proposer une offre globale et de soutenir la plupart des projets de développement des compétences dans l'entreprise* », explique Didier SEILLER, directeur général du Pôle Formation Midi-Pyrénées.

Une addition de compétences

Diagnostiquer :
– Diagnostic organisationnel et GPEC, diagnostic processus RH, audit climat social

Faciliter le recrutement :
– Tous types de profils salariés, alternants, intérimaires
– Sourcing, entretiens, rédaction de synthèse, marketing offre d'emploi, job dating

Gérer les compétences :
– Formations individuelles, collectives, création de parcours de formation sur mesure, formations en alternance et apprentissage du CAP jusqu'au diplôme d'ingénieur
– Mise en place de formation en e-learning, tutoriel, aide à l'élaboration du plan de formation
– Mise en œuvre des entretiens individuels et professionnels, gestion administrative de la formation

Accompagner individuellement les collaborateurs :
– Coaching, bilan de compétences, accompagnement des salariés en situation de reclassement.

Certifier :
– Évaluation pré formative, parcours de formation sur mesure avec certification CQPM/CQPI, CCPI/CCPM, École du management.

Investir dans le matériel technologique

Le Pôle Formation investit en permanence dans de nouveaux matériels tels que robots, robots collaboratifs, ligne de production, de conditionnement de pièces, bras de mesure laser, poinçonneuse à commande numérique avec chaîne numérique de programmation, cellule robotisée 6 axes, avec contrôle par vision et traçabilité RFID, cellules robotisées dédiées à la formation d'opérateur, intégrateur et programmeur.

« Nous avons pour ambition de garantir un enseignement de qualité sur les nouvelles technologies et ainsi anticiper les besoins industriels tels que ceux liés à la fabrication additive. Nous sommes certifiés VERISELECT et nous nous inscrivons dans une démarche d'amélioration continue », soutient Didier SEILLER.

Constituer des partenariats forts

La qualité des prestations du Pôle Formation passe aussi par la mise en place de partenariats forts. En 2016 et 2017, ils ont été complétés et renforcés :

• Nouveau, avec FANUC France

FANUC France et le Pôle Formation Midi-Pyrénées s'engagent dans une démarche de développement de la professionnalisation des jeunes et des salariés des industries, afin de mettre en œuvre une offre de formation professionnelle en robotique et commande numérique destinée aux entreprises industrielles.

• Un renforcement avec les écoles d'ingénieurs dans le cadre de l'ITII

Les Instituts des Techniques d'Ingénieur de l'Industrie (ITII) ont été créés à l'initiative de l'UIMM afin de répondre aux besoins en ingénierie des entreprises. L'objectif est de former des ingénieurs avec des profils nouveaux, notamment plus adaptés aux fonctions de production. Trois écoles sont partenaires du Pôle Formation : 3IL (informatique), le CESI Sud-Ouest (électronique) et l'ICAM (mécanique).



Ses coordonnées : Rue du Mont Canigou
ZAC Andromède - 31700 BEAUZELLE

Mail : formation@pfit-mp.com

Tél. : 05 61 58 96 70

DÉCOUVREZ NOTRE NOUVEAU SITE INTERNET ! :
www.formation-industries-mp.fr



Une pièce 100 % produite en fabrication additive (hors roulements, vis, axes simples…)

La révolution additive

Dans les airs comme dans l'espace, chaque gramme compte et les pièces constituant avions ou satellites doivent combiner performance, fiabilité et légèreté, le tout à un coût de revient optimisé. Avec la fabrication additive, Fusia Groupe apporte, en partenariat avec ses clients, des solutions innovantes.

La fusion laser, comment ça marche ?

La technique de la fusion laser est pointue, mais son principe est simple : on dépose sur un plateau une couche de poudre d'un alliage métallique d'une épaisseur d'entre 20 et 60 microns, qu'un laser va venir fondre précisément là où il faut pour constituer le premier niveau de la pièce.

Sur cette première couche est déposée une nouvelle couche de poudre qui sera à nouveau localement fondue par le laser. Et ainsi de suite jusqu'à obtenir la pièce dessinée.



La fabrication additive métallique est une révolution technique, qui pourra devenir une révolution industrielle si un jour elle permet de fabriquer des millions de pièces de façon automatisée. En attendant, l'« impression 3D » de pièces en métal constitue un champ d'innovation prometteur investi avec succès par Fusia Groupe.

Avec sa centaine de salariés à Toulouse et au Canada, Fusia Groupe est bâti autour de l'entreprise Estève de mécanique traditionnelle, spécialiste depuis 1972 de l'usinage en tournage et fraisage pour l'aéronautique, le spatial et la Défense. À sa tête depuis 2004, Cyrille Chanal a lancé en 2011 sa filiale Fusia, pour se spécialiser également dans la fabrication additive, en particulier par fusion laser de poudre métallique (voir encadré).

« Nous avons trois machines qui tournent en permanence, et ce procédé ouvre une large palette de nouvelles possibilités que nous explorons en lien avec nos donneurs d'ordres », explique Arnaud Votié, directeur R&D de Fusia. Ainsi, Fusia produit des pièces de moteur avec Groupe Safran, ou travaille avec Liebherr Aerospace sur des échangeurs thermiques dans le cadre du projet régional DEFI 3D financé par la Direccte Occitanie.

Par ailleurs, dans le cadre du projet Almia, financé par la Direccte Occitanie, Fusia a développé avec ses partenaires, Sogeclair Aerospace (porteur de ce projet), le CNES, UTC Aerospace Systems/Ratier-Figeac et l'Institut Clément Ader d'Albi, une pièce par optimisation topologique. Cette pièce est un support de capteur spatial du satellite Taranis du CNES. *« Chaque nouvelle pièce est un challenge passionnant,* affirme Arnaud Votié : *quand sur la conception on a gagné en efficacité, en réduisant par exemple le nombre de pièces à assembler, il faut à nouveau investir en R&D pour, par exemple, adapter le polissage, la fabrication additive permettant d'obtenir des formes nouvelles que la fonderie traditionnelle avec ses moules ne peut pas fournir. »*

Avantages significatifs

La fonderie garde toute son importance, la fabrication additive se développant quand elle apporte un avantage significatif en termes de fonctions, de poids et/ou de prix. Notamment sur de petites séries de pièces exigeantes, là où la fabrication de moules pour la fonderie représente un investissement difficilement amortissable. Sont potentiellement concernés, outre l'aéronautique et le spatial, l'automobile de compétition, les équipements de sport de haut niveau, les prothèses chirurgicales, les outils très spécifiques de certains métiers, etc.

La fabrication additive facilite en outre la multiplication des versions et l'évolutivité des pièces, puisque pour modifier un détail il ne faut pas fabriquer un nouveau moule. *« Avec la fabrication additive,* résume Arnaud Votié, *les concepteurs se posent des questions différentes, et arrivent à des solutions qui ne sont pas celles qui étaient jusqu'ici envisageables. »* ■

La mer, nouvelle frontière ?

Les dérèglements climatiques en cours imposent le développement des énergies propres à grande échelle. Grâce à une nouvelle génération d'éoliennes offshore aux performances impressionnantes, l'avenir de l'énergie pourrait bien se trouver sur mer, où les vents sont plus forts, plus stables, et l'espace plus libre.

La transition énergétique sera possible à deux conditions : concevoir des technologies réellement vertes, et économiquement viables. *« Si nous voulons produire des énergies renouvelables en masse pour passer du concept de régions à énergie positive à des scénarii de généralisation des énergies vertes, il va falloir concevoir de grandes centrales de production,* résume Olivier Guiraud, responsable Énergies Marines de Quadran, producteur d'énergies renouvelables implanté à Villeneuve-lès-Béziers, dans l'Hérault. *Quelles sont alors les technologies disponibles, et avec quelle implantation sur le territoire ? Le photovoltaïque et l'éolien terrestres se heurtent rapidement à des problèmes de place. Aujourd'hui le seul territoire qui ouvre des espaces suffisants, c'est la mer. »*



Olivier Guiraud, responsable Énergies Marines de Quadran

Sur terre, les sites intéressants pour l'éolien manquent et les routes pour y accéder sont bien souvent trop petites pour y acheminer des pales de plus de 25 mètres. En mer, on peut installer des éoliennes trois fois plus grandes, et les vents sont plus forts. Grâce à un projet mené au sein du consortium ÉoleMed, Quadran va ainsi installer quatre éoliennes de 152 mètres de diamètre produisant 6,2 mégawatts/heure soit, pour 4 000 heures de fonctionnement attendu par an, 100 000 MW/an. De quoi approvisionner une ville de 50 000 habitants.

Un vrai modèle économique

L'éolien offshore est donc prometteur, et l'État a lancé un appel à projets en 2015, dont l'Ademe est opérateur, pour cofinancer des projets d'innovation comprenant au moins trois éoliennes de 5 MW portés par des consortiums solides proposant un modèle économique pertinent. Deux projets sont ainsi en cours au large de l'Occitanie – celui du consortium ÉoleMed à 15 km de Gruissan, un autre au large de Leucate-Barcarès –, et deux autres à Fos/Marseille et au large de l'île de Groix, en Bretagne.

Au sein d'ÉoleMed, Quadran est développeur, maître d'ouvrage et exploitant final de la ferme qui sera installée. L'équipementier Idéol, startup d'ingénieurs de La Ciotat, va concevoir le flotteur, et Bouygues TP va le construire, l'installer, et poser les éoliennes. *« L'essentiel du challenge réside dans le choix de la bonne technologie pour le flotteur, car au-delà de 35 m de fond il est très difficile et coûteux de poser une éolienne sur des fondations,* indique Olivier Guiraud. *Le flotteur doit être efficient, compétitif, et en mesure de suivre l'évolution des technologies, avec des éoliennes qui vont à l'avenir être de plus en plus grandes et puissantes. »*

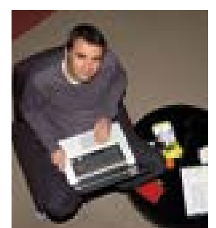
Quadran a fait le choix du béton, avec des barges semi-submersibles de 53 m de côté et 10 m de haut, une taille critique qui permettra d'installer toutes tailles d'éoliennes. De plus, le béton s'industrialise facilement, et tout le montage se fait en port, et non en mer. Un atout majeur pour la viabilité du modèle économique. La première ferme devrait ainsi produire à un coût égal voire inférieur aux premières générations d'éoliennes offshore, qui sont déjà rentables.

Sur les 212 millions d'euros du projet, l'État apporte 40 % au titre des Investissements d'avenir, complétés par des prises de capital de la Caisse des dépôts, de la Région Occitanie, et des fonds propres de Quadran. Autre point important : Quadran travaille en concertation avec les autres usagers de la mer, notamment les pêcheurs, pour voir de quelle manière cohabiter au mieux. ■

Soho Solo Gers : digitalement vôtre !

Le département de l'ouest toulousain, qui n'est pas encore totalement sorti de son enclavement, a trouvé avec le numérique un moyen astucieux de casser cette image et de se projeter vers un avenir plus diversifié.

LES « SOLOS » TÉMOIGNENT...



Olivier Gobet, conseiller informatique, Internet, e-commerce, installé à Auch, « Solo » depuis des années.

« En ce moment, je réponds à un appel d'offres pour la création d'un site Internet. Comme ce projet nécessite des prestations en graphisme et en rédaction, je me suis tourné vers l'annuaire Soho Solo Gers pour rechercher ces compétences.

Il est très intéressant de pouvoir entrer en contact avec des personnes qui sont à proximité, surtout dans le cadre d'un projet régional. C'est une force de pouvoir réunir des gens qui travaillent et habitent ici, qui connaissent le territoire. Cela me permet de ne pas être limité en termes de marchés, de proposer à mes clients des services complémentaires, des prestations complètes.

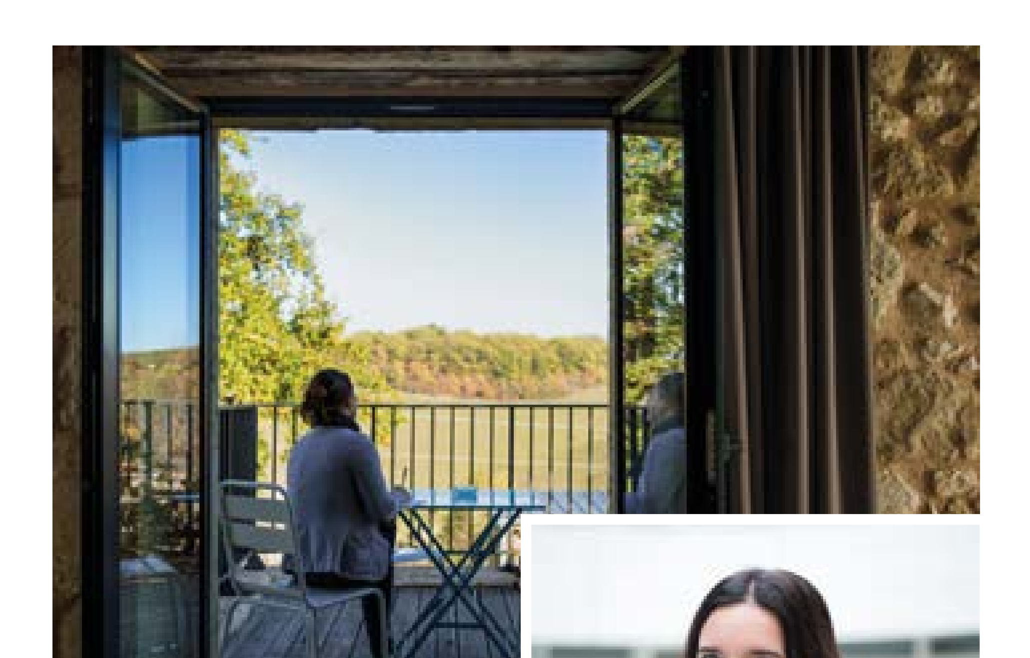
Je pourrais bien sûr trouver des partenariats ailleurs, mais avec les Solos, c'est plus simple et je suis plus en confiance. Sans compter que le réseau permet aussi de se retrouver autour d'une bonne table gasconne ! »



Anne Guillaume, coaching professionnel et accompagnement des entreprises, installée à Gondrin, « Solo » plus récente

« J'ai travaillé dans le secteur pharmaceutique pendant une vingtaine d'années, durant lesquelles j'ai voyagé dans de nombreux pays et vécu dans quatre d'entre eux. Souhaitant réorienter ma carrière, je me suis formée, il y a une dizaine d'années, au coaching individuel, d'équipes et d'organisations.

Belges d'origine, mon mari et moi souhaitions nous installer dans un environnement offrant plus d'espace, plus de lumière et une véritable douceur de vivre. Notre choix s'est porté sur le Gers. J'ai alors contacté l'équipe de Soho Solo Gers, qui m'a aidée dans mon installation. Nous habitons maintenant une jolie maison entourée de vignes, près d'un petit village niché au cœur de l'Armagnac. Et je suis désormais une membre active du réseau Soho Solo Gers, qui m'offre son support dans le développement de mon projet professionnel. »



Audrey Fiévet, chargée de Développement économique à Gers Développement/CCI du Gers

« *Depuis sa création en 2008 par la CCI du Gers, le programme Soho Solo* Gers propose aux télé-entrepreneurs et télé-salariés de s'installer "au vert", en leur offrant des conditions optimales pour exercer leur vie professionnelle, loin du stress des grandes agglomérations,* indique Audrey Fiévet, chargée de Développement économique à Gers Développement/CCI du Gers. *266 personnes ont déjà franchi le pas, dont 30 en 2016. En y ajoutant leur famille, ils sont aujourd'hui 630 à être arrivés dans le département grâce à ce projet.* »

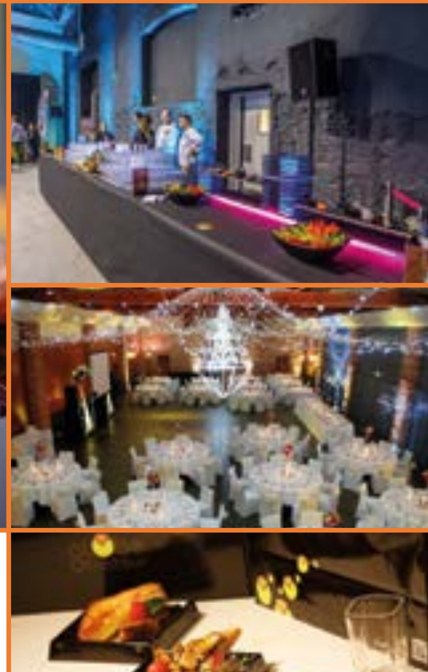
Soho Solo Gers accompagne consultants, traducteurs, graphistes, photographes, webmasters, artistes, formateurs… tout au long de leur installation grâce à un programme d'intégration complet. Pour les accueillir, plus de 300 bénévoles dans 47 villages sont prêts à se mobiliser à toutes les étapes. Une aide précieuse !

« L'objectif est vraiment de communiquer vers le réseau et de le faire vivre, car l'accompagnement Soho Solo Gers ne s'arrête pas aux installations professionnelle et privée, précise Audrey Fiévet. *Il continue après et doit contribuer au bon développement de l'activité professionnelle exercée. »* Un grand rendez-vous participatif, organisé par Soho Solo Gers et la coopérative d'activités et d'emplois Kanopé, aura d'ailleurs lieu le 9 novembre 2017 de 15h à 21h à la CCI du Gers. Son thème ? *« Innovation managériale et Qualité de vie au travail »* ! ■

** pour Small Office Home Office*

Photos : Valérie Servant







Une invitation au Voyage sur la Route des Saveurs



Globe Traiteur est une entreprise à taille humaine, créée il y a maintenant 6 ans par Yannick Couffignal et Florent Crouzet.

Au fil des ans, notre réputation n'a cessé de croître, nous permettant aujourd'hui de répondre à des demandes toujours plus importantes.

Chez Globe Traiteur, nous privilégions la mise en avant des produits de notre terroir, que nous revisitons au travers de mariages culinaires autour des saveurs du monde.

Nous proposons diverses formules pour les professionnels afin de pouvoir répondre de façon pertinente et réactive aux multiples demandes qui se présentent.

Déjeuners d'affaires, dîners de Gala, cocktails dînatoires mais aussi, depuis Novembre 2016, une toute nouvelle gamme de plateaux repas haut de gamme.

Tout est fait pour pouvoir proposer à nos clients une offre personnalisée, voire thématisée.

Notre souci du détail et notre intransigeance quant à la qualité de nos produits, de notre service et de notre personnel, nous permettent aujourd'hui de travailler sur des prestations d'envergure.

Dîner de Gala d'ATR pour 800 personnes, journée d'étude pour l'Aéroport de Blagnac pour 300 personnes, divers cocktails et autres prestations pour des clients aussi variés que Fiducial, Cap Gémini, Sciences Po, Safran, etc…

Globe Traiteur s'engage également dans le sport aux côtés notamment de la section féminine du Stade Toulousain, que nous accompagnons en tant que Partenaire Officiel et Sponsor Maillot depuis maintenant 3 ans.

La force de Globe Traiteur:

Professionnalisme, Expertise,

Rigueur, Ecoute et Personnalisation

Ses atouts:

- La réactivité
- Le souci du détail
- La qualité des produits
- La qualité du personnel et du service
- Une expérience de plus de 15 ans dans la restauration haut de gamme

Globe Traiteur

41 Rue Bernard Amiel

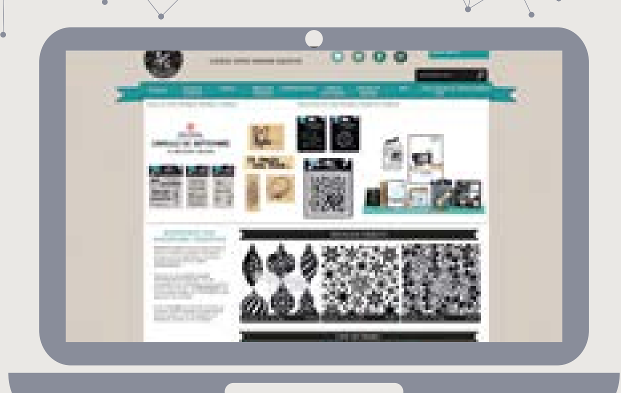
31 140 Saint Alban

Tél.: 09 84 28 04 45

Web: www.globe-traiteur.fr

Mail: info@globe-traiteur.fr





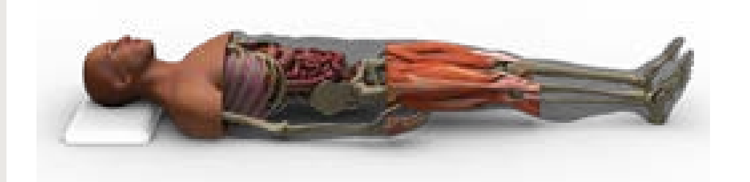
Commerces :
quand le clic remplit les paniers

Faire son shopping devant l'écran est devenu banal. En quelques clics, des milliers de références sont disponibles, avec un service rapide et efficace de paiement et livraison. Le Lozérien Variations Créatives surfe depuis 10 ans sur cet e-commerce toujours plus efficace.

L'aventure a commencé dans le sous-sol d'une maison de Lozère… et sur le web. Fan de scrapbooking et de loisirs créatifs, Sandra Charbonnel parcourt les sites web américains pour se fournir en matériel. Elle et son mari Cyril commencent à importer des produits. Pourquoi ne pas les distribuer en France, en ligne ? Variations Créatives est née, au début de la vague du e-commerce. Ils créent aussi leur marque, Florilèges Design, fabriquant tampons et consommables pour les particuliers et les revendeurs professionnels.

Process rationnalisés

Débutée avec une boutique virtuelle livrée clé en mains et gérée sur le principe d'un abonnement mensuel, l'activité décolle. Variations Créatives propose très vite 10 000 références et, en changeant de dimension, rationnalise ses process. Elle travaille notamment avec BM Services, filiale de BienManger.com, spécialiste lozérien du e-commerce. Objectif : le refonte des sites web, en mode multiboutiques, avec le logiciel Prestashop.
Cyril Charbonnel confie avoir tout fait *« en autodidacte »*. La distribution fonctionne avec deux transporteurs et 10 % de l'activité se fait à l'international. Une cinquantaine de colis partent chaque jour de Lozère, vers quelques-uns de ses 10 000 clients. La société, en croissance de 10 % par an, compte 13 salariés et a réalisé 1,40 M€ de CA en 2017. Elle a aussi su s'entourer : *« Nous les avons accompagnés sur l'ingénierie financière pour leur investissement machine et immobilier »*, détaille Violaine Boucher, de la CCI de Lozère. La société s'installera dans de nouveaux locaux à Albaret-Sainte-Marie, sur l'aire de La Garde, à l'été 2018. Et son offre se trouve sur www.variationscreatives.fr et www.florilegesdesign.com ■



Des doubles virtuels personnalisés

La start-up Anatoscope, issue en 2015 du CNRS et de l'Institut national de recherche en informatique et en automatique (Inria), est pionnière de la révolution menée par la conception assistée par ordinateur dans le secteur de la santé.



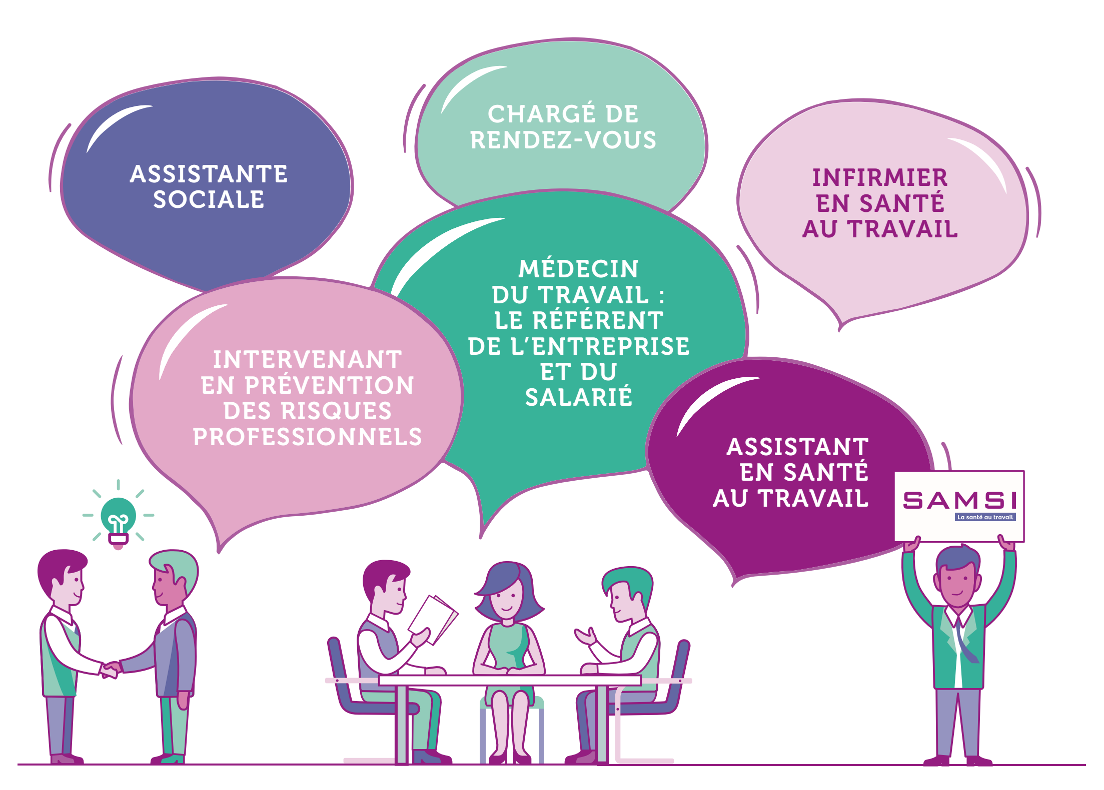
François Faure, fondateur associé d'Anatoscope

La modélisation numérique et la simulation informatique, qui sont à l'origine de la Conception assistée par ordinateur (CAO), se généralisent. *« À Anatoscope, nous pensons que la CAO deviendra également la règle en médecine, dans le domaine orthopédique »*, indique François Faure, fondateur associé de cette jeune start-up informatique installée à Montpellier et Grenoble, et lauréate du Prix SFR-Medicen de l'Innovation 2016.
La technologie de simulation biomécanique est mûre en effet pour optimiser, sur un double virtuel personnalisé, chaque traitement avant de l'appliquer sur la personne réelle. Et Anatoscope lève le dernier verrou vers la CAO orthopédique personnalisée notamment en créant automatiquement, d'après l'imagerie, l'avatar de chaque patient, c'est-à-dire sa doublure numérique.

Une nouvelle ère s'ouvre !

Jusqu'ici, cette opération de personnalisation des avatars nécessitait des jours de travail de spécialistes, ce qui rendait les délais et les prix impraticables en routine clinique. *« Désormais,* explique François Faure, *grâce à la technique de transfert anatomique que nous avons inventée, les avatars personnalisés sont générés automatiquement par le logiciel, qui déforme un avatar générique pour le faire correspondre à l'imagerie de chaque patient. L'étape de simulation peut ensuite s'effectuer avec des logiciels maison ou externes. »*
Ce principe est décliné par les ingénieurs d'Anatoscope selon le type d'imagerie et d'avatar de chaque application. La start-up apporte ainsi le chaînon manquant entre la console d'imagerie et le logiciel de simulation biomécanique, ouvrant une nouvelle ère dans la médecine ! Développant actuellement ses modélisations avec succès sur l'orthopédie et le dentaire, la jeune société envisage de se tourner aussi vers la chirurgie pour toutes les prothèses internes. ■

SAMSI, UNE ÉQUIPE PLURIDISCIPLINAIRE EN SANTÉ AU TRAVAIL, VOUS ACCOMPAGNE DANS LA PRÉVENTION DE VOS RISQUES PROFESSIONNELS





1

Nous vous conseillons et vous accompagnons pour améliorer les conditions de travail

2

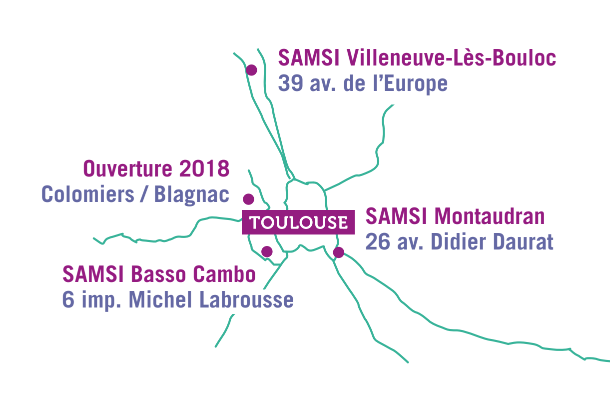
Nous agissons en entreprise pour établir des diagnostics et repérer des situations à risques

3

Nous surveillons l'état de santé de chaque salarié en fonction de leur situation professionnelle et personnelle

4

Nous contribuons à la traçabilité et à la veille sanitaire



SAMSI Revel
ZI La Pomme
48 rue Gay-Lussac

SAMSI
La santé au travail

T. 05 62 15 02 00
www.samsi-31.org

Création graphique: Département Marketing



LANNE
Place forte pour l'aluminium aéronautique

Pour les industriels, le monde est un village, où la priorité est de rester proche de ses clients. Reste à s'implanter intelligemment. Le choix du fournisseur américain d'aluminium aéronautique Castle Metals d'investir sur la zone aéroportuaire de Lanne-Tarbes, début 2017, répond à cette logique.

Son site de Saint-Nazaire/Montoir étant saturé, Castle Metals cherchait un autre point de chute pour son activité de découpe aluminium de précision : impossible de ne pas satisfaire les demandes croissantes de ses clients de l'aéronautique, des usineurs de pièces ou sous-ensembles classés en rang 1 ou 2 dans la supply chain d'Airbus. Parmi ses clients figurent des groupes comme Stelia Aerospace, Daher ou encore Alestis Aerospace.

Le site de Lanne-Tarbes est sélectionné en 2016, avec l'aide des collectivités locales et de leurs outils d'accompagnement. Pour Castle Metals, ce site est suffisamment dimensionné pour recevoir l'activité en développement de produits aluminium plats, les produits longs et tubulaires restant à Montoir. Surtout, le site est idéalement connecté, avec aéroport et autoroute à proximité, et situé au cœur de l'Aerospace Valley, à mi-chemin entre Toulouse et Bordeaux. Lanne est également proche de l'Espagne, où Castle Metals compte certains gros clients.

Localisation adéquate, proximité des clients, accompagnement des pouvoirs publics et potentiel de développement du site achèvent de convaincre l'entreprise nord-américaine.

Investissements dans la « porte européenne »

Le groupe reprend donc l'ancien bâtiment des menuiseries métalliques NestAdour, de 3 000 m², et le modernise de fond en comble. Deux millions de dollars sont investis et l'activité transférée sur Lanne s'enrichit considérablement, passant notamment de une à trois machines de découpe. Quinze personnes travaillent sur le site, qui concentre par ailleurs jusqu'à 1 000 tonnes de matière première en stock. *« L'ambition est de tripler le chiffre d'affaires de l'activité à cinq ans, pour atteindre 30 M$ »*, détaille Pierre Oger, le directeur du site.

Le groupe Castle Metals, qui compte un troisième site européen en Angleterre, à Manchester, spécialise fortement chacune de ses implantations. Le choix a été fait de basculer le centre d'excellence européen du groupe de l'Angleterre vers le Sud-Ouest de la France, aux vues des perspectives de croissance. La France est désormais considérée comme la porte européenne pour toutes les activités du groupe américain. ■

L'Occitanie, terre d'investissements étrangers

La dernière étude de Business France sur les investissements étrangers dans l'Hexagone le confirme : l'Occitanie est une région particulièrement attractive, et pas seulement pour son soleil. Elle se classe en effet deuxième région française en matière d'accueil d'investissements étrangers créateurs d'emplois. Un classement identique à 2015.

L'an dernier, la région a attiré 11 % des projets (10 % en 2015) ce qui représente 8 % des emplois créés ou maintenus par des entreprises étrangères. Dans le détail, 120 projets ont permis la création ou le maintien de 2 519 emplois, à l'échelle de l'Occitanie. Certains secteurs régionaux tirent particulièrement leur épingle du jeu, comme l'aéronautique et l'agroalimentaire : ils pèsent respectivement 30 et 23 % des décisions d'investissements nationaux. À eux seuls, les États-Unis, l'Allemagne et l'Espagne représentent 45 % des projets étrangers réalisés en 2016 à l'échelle du territoire occitan. Par ailleurs, 21 % des projets français de R&D, ingénierie et design sont localisés en Occitanie.

GROUPAMA D'OC

Le même accent que ses sociétaires

« Institution », « membre de la famille », « professionnalisme » . . . la notoriété de l'entreprise régionale en dit long sur la place qu'elle occupe au quotidien dans les 14 départements qu'elle couvre.



Siège social



Agence de L'UNION
Agence de CORDES
Agence de LECTOURE


André CHANUT

Depuis plus de 100 ans, GROUPAMA D'OC a toujours été à l'avant-garde des attentes de tous ses sociétaires. Mais ce n'est pas là, la seule raison de sa longévité.

Une proximité géographique…

Entreprise régionale de plein exercice dont le siège est à Toulouse, GROUPAMA D'OC défend ses origines régionale et mutualiste ancrées dans son ADN. Elle a toujours vécu *« géographiquement »* aux côtés de ses sociétaires et en prise directe et permanente avec leurs besoins précis en termes de risques à assurer. *« Aujourd'hui, avec l'avènement des solutions digitales, nos sociétaires veulent pouvoir nous contacter selon le canal de leur choix. Nous sommes ainsi capables avec la même compétence de leur répondre par téléphone, web et mail. Pour autant, nous savons qu'ils apprécient que nous soyons toujours très présents sur le terrain et nous entretenons encore à cet égard un réseau physique très dense avec nos 300 agences et nos 900 collaborateurs disposant d'un parc de 700 véhicules qui sillonnent chaque jour les routes des 14 départements de notre territoire »*, souligne André CHANUT, Directeur Ressources Humaines et Communication de GROUPAMA D'OC.

…Sociologique

La proximité sociologique prend tout son sens avec GROUPAMA D'OC. Tous les services et personnels de l'entreprise résident dans la région. À l'instar du siège à Toulouse et des agences, les plateformes téléphoniques et les sites de gestion sont tous implantés aussi sur place ! Rien n'est externalisé, ni ailleurs en France ni à l'étranger. Cela traduit la vraie responsabilité sociétale de l'entreprise qui n'a jamais cédé, par conviction et à l'inverse de tant d'autres, à l'appel des sirènes de l'externalisation.

…Humaine !

Expression de ses valeurs humanistes, GROUPAMA D'OC a deux priorités dans sa stratégie. D'abord être l'assureur préféré sur son territoire à force de qualité humaine et de qualité de service. Ensuite, demeurer une entreprise apprenante : *« Nous auto-apprenons, pour en permanence progresser. Chaque collaborateur est entraîné dans ce mouvement vertueux pour être adapté à la complexité de notre métier et des attentes de nos sociétaires et notamment des attentes émergentes liées aux nouvelles technologies »*, fait remarquer André CHANUT.

**GROUPAMA D'OC,
si proche « en vrai » de ses assurés**

GROUPAMA D'OC fait évoluer ses contrats en même temps que les besoins de ses assurés sans formalités, ni majorations. Par exemple, en assurance automobile, du fait de la croissance rapide des nouveaux usages tels que l'auto partage, la location de véhicule ou le covoiturage, les assurés GROUPAMA bénéficient désormais automatiquement d'une extension gratuite de leur contrat ! Autre exemple, en assurance santé complémentaire, les dépenses engagées pour des soins de médecine douce sont désormais prises en charge ou les remboursements des frais supplémentaires de chambre particulière sont adaptés aux pratiques des hôpitaux et des cliniques. *« En vrai »*, comme aime le dire Cerise, GROUPAMA accompagne partout ses assurés… dans leur voiture, dans celle de leur Blablacar, chez leur ostéopathe ou à l'hôpital.



Son activité : Mutuelle d'assurances - Banque

Son dirigeant : Gérard JOALLAND

Nombre d'employés : 1 700 personnes

Ses Coordonnées : 14 rue de Vidailhan – BP 93105
31131 Balma CEDEX

Web : www.groupama.fr

E-mail : direction.entreprise.goc@groupama-oc.fr



L'électricité intelligente, un pari gagnant

Groupe Cahors est une entreprise à la fois ancrée dans sa région et capable de projeter ses savoir-faire dans le monde entier. Réseaux électriques intelligents, intégration des énergies renouvelables . . . : ses innovations servent à la fois la transition écologique et le développement de pays d'Asie ou d'Afrique.

Alimenter les voitures électriques

Plus un seul moteur thermique en 2040 ? Bel objectif, mais avec quel réseau pour alimenter les voitures électriques ? Groupe Cahors développe des technologies permettant de penser des infrastructures de recharge électrique adaptables à la demande et pilotables à distance. Et grâce à ses innovations en termes de bornes de charge rapide, Groupe Cahors a remporté en France les principaux marchés d'équipement des grands axes, dont une partie du marché Revéo en Occitanie.

Les *smart grids* seront aussi décisifs, car les voitures sont mobiles, et seules les mégadonnées permettront d'analyser les consommations, donc d'anticiper où et quand prévoir de la puissance pour les recharger.

Groupe Cahors crée des solutions industrielles de pointe pour faciliter l'acheminement des énergies, l'accès à l'information, la gestion efficace des réseaux électriques – dont la réparation des défauts à distance – etc.

Les réseaux électriques intelligents, ou *smart grids*, sont l'une de ces technologies d'avenir. *« Il s'agit d'associer l'électrotechnique pure et le numérique afin de rendre le transport et la consommation d'énergie plus efficients et permettre un transfert vers les nouveaux usages,* explique Stéphane Prin, son directeur Stratégies marketing et industrielle. *Ainsi s'ouvrent de nouveaux possibles en matière d'intégration des énergies renouvelables dans le réseau électrique, de production d'énergies propres par les particuliers et le secteur tertiaire, ou encore d'utilisation de la data. »* En équipant le réseau d'objets connectés, on obtient en effet en temps réel des informations permettant, grâce à des algorithmes adaptés, d'adapter en permanence la production et la distribution d'électricité aux besoins réels.



Objectif : 40 % à l'export

Ces technologies ont un bel avenir en Europe, mais aussi dans les territoires en cours d'électrification, en Afrique, en Inde et ailleurs, où construire des autoroutes d'électricité serait trop coûteux. *« Avec la transition écologique, nous revenons au tout début de l'électricité, avec des micro-réseaux, des* microgrids *autonomes et managés pour être efficaces »*, analyse Stéphane Prin. Une solution pour équiper des communautés en production électrique sans les relier à un méga-réseau.

Groupe Cahors, avec ses filiales industrielles et commerciales en Espagne depuis 1970, au Maroc depuis 1980, en Chine et en Inde, réalise déjà de 30 à 35 % de son chiffre d'affaires à l'international. *« Notre ambition,* affirme Stéphane Prin, *est de porter ce chiffre à 40 % dans les trois ans, à travers deux axes : nos filiales, et un réseau commercial qui travaille principalement en Europe, en Afrique, et en Asie. »*

Les *microgrids* ont aussi un bel avenir en Europe, avec de l'interfaçage pour se raccorder au réseau si besoin. Chaque bâtiment pourrait devenir producteur de l'énergie qu'il consomme. Les syndics d'immeubles et la grande distribution commencent à s'y intéresser. La fin des productions et distributions centralisées d'électricité ? *« Cela ouvre d'autres modèles économiques, dont celui du service, et tous les acteurs vont devoir se repositionner,* analyse Stéphane Prin. *Nous, nous nous positionnons fortement sur ces nouveaux usages, avec en clé de voûte de toutes nos solutions la cyber sécurité, car la vulnérabilité des données représenterait un risque majeur. »*

Groupe Cahors est par ailleurs partenaire de Smart Occitania, le projet de réseau électrique intelligent en milieu rural sur l'ensemble du territoire de la région Occitanie. ■

JFROG

Connecteur de centres de compétences !

Le leader international des solutions DevOps pour la gestion et distribution de logiciels assoit son implantation à Toulouse.

La start-up JFROG, en pleine success story, poursuit son développement. Créée il y a 9 ans en Israël, elle a ouvert une filiale en 2013 en Californie, dans l'emblématique Silicon Valley, un environnement à sa mesure. Depuis 2015, JFrog a implanté sa seconde filiale dans la Ville rose pour se rapprocher de clients stratégiques sur la région, ainsi que *« pour le bassin économique très vivace et diversifié, pour le vivier d'ingénieurs disponible et pour la qualité de vie associés à cette ville »*, argumente Arnaud LADRIERE, directeur général de JFrog Europe. Et l'équipe toulousaine qui continue de se renforcer se compose de 7 différentes nationalités. JFrog vit la diversité !

Dans son actualité, la start-up vient d'organiser la conférence *« Jenkins Community Day »* à Paris en partenariat avec Google, Amazon, Cloudbees et d'autres entreprises techniques. Présente au Salon Devoxx France et à DevFest Toulouse, elle participera encore aussi cette année à de nombreuses conférences comme DockerCon Europe.

Une mutation révolutionnaire dans l'univers des logiciels

JFrog est la première solution universelle de gestion et distribution de logiciels pour tous les besoins DevOps. Les quatre produits JFrog : JFrog Artifactory, le référentiel de binaires universel ; JFrog Bintray, la plateforme de distribution universelle ; JFrog Mission Control, console de management universelle et JFrog Xray, l'analyseur universel de composants. Tous sont utilisés partout dans le monde et disponibles comme solutions open-source, sur site ou dans le Cloud en SaaS.

« Dans la finance, l'industrie, le monde de l'IoT, la santé, la défense… toutes les sociétés sont aujourd'hui amenées à fabriquer des logiciels. JFrog leur aura permis de passer du mode artisanal au mode industrialisé. Une véritable mutation permise par notre chaîne d'assemblage de logiciels ! », fait remarquer Arnaud LADRIERE qui poursuit : *« Ce qui fait particulièrement notre force, notre succès, c'est que nous sommes les premiers à proposer un socle universel indispensable à la mise en place d'une usine de fabrication de logiciels et quelles que soient les différentes technologies Java, Microsoft, Docker, Javascript… »*

Les solutions JFrog font l'unanimité et attirent une clientèle toujours plus importante dans le monde. En France, la société compte déjà des références aussi prestigieuses qu'Airbus, Thales, PSA, Orange, Amadeus, RATP, Pole Emploi, Enedis, BNP Paribas, Société Générale, Capgemini.

UNE START-UP SOUS LES PROJECTEURS

Avec plus que 3500 clients au monde et plus de 2 milliards de téléchargements par mois sur son hub de distribution de binaires, JFrog continue son incroyable développement. L'entreprise a deux fois de suite pris place dans le Top 100 *« des éditeurs à la plus forte croissance aux USA »*, et s'est classée 148e au palmarès du Fast 500 Europe Deloitte 2016. Et l'acquisition récente de l'éditeur CloudMunch, spécialisé dans la *« Business Intelligence »* pour les DevOps, l'ouverture des offres aux besoins de l'IoT, vont permettre à JFrog de consolider encore davantage sa présence dans le monde entier !



La 1re « chaîne d'assemblage » universelle pour la création des logiciels !





Son activité : Edition de logiciels

Son Directeur Général Europe : Arnaud LADRIERE

Nombre d'employés : 260 dans le monde en croissance forte

Ses coordonnées : 5 esplanade Compans-Caffarelli 31000 Toulouse

Tél. : 05 32 10 87 20

Web : www.jfrog.com

E-mail : contact@jfrog.com









Minilampe

L'éclairage « frenchie » rayonne partout

L'éclairage technique pour l'industrie, avec ses contraintes d'environnement ou de sur-mesure, est affaire de spécialistes. La PME carcassonnaise Minilampe est de ceux-là, qu'il s'agisse des lampes à filaments ou des lampes électro-luminescentes (LED). En France ou à l'étranger, la société s'est taillée une belle réputation.

« A*vant, seuls les géants de l'éclairage pouvaient se positionner sur l'éclairage technique pour l'industrie,* indique le directeur général de Minilampe, Jean-François Massie. *Désormais, nous aussi. Notre collaboration avec le groupe italien EPTA, leader européen des vitrines réfrigérées pour l'alimentaire, avec lequel nous travaillons depuis 2015, en est la démonstration.* » La société carcassonnaise, qui affiche 12% de croissance cette année (4,30 M€ de CA), fait partie des quelques spécialistes de ce secteur d'activité. Elle maîtrise l'ensemble des technologies, du filament à la LED, pour laquelle elle a investi 1,20 M€ sur son site audois, en 2015-2016. Elle est ainsi passée de 27 à 45 salariés en deux ans, avec un gros effort mis sur la R&D et les compétences réinternalisées, comme les cartes électroniques.

Cinq acteurs européens, au plus, sont présents sur les segments de l'éclairage technique. *« Nous sommes en capacité de tout fabriquer sur-mesure, à partir d'un cahier des charges ou d'un modèle avec spécifications, du soufflage du verre à la carte électronique, jusqu'au montage »*, détaille le dirigeant.

Ferroviaire, aéronautique et militaire

Minilampe, qui compte une centaine de clients, uniquement des grands comptes, dispose d'une solide réputation dans le ferroviaire, qui représente 40 % de son activité. La SNCF, avec qui elle travaille de longue date sur les intérieurs de trains, lui a aussi commandé le changement des 80000 lampes des passages à niveaux de l'Hexagone, sur trois ans. Minilampe collabore également avec la Deutsche Bahn (Allemagne) ou la SNCB (Belgique). L'écosystème ferroviaire français, particulièrement réputé à l'étranger, est une carte de visite sur laquelle s'appuie volontiers la société, notamment pour de nouveaux marchés, comme au Maroc ou en Tunisie. En Algérie, elle assure en sous-traitance la partie éclairage, pour le marché remporté par les Français Faiveley Transport/Compin. L'aéronautique constitue un deuxième marché majeur, notamment les compagnies aériennes du monde entier dotées de flottes d'Airbus et d'équipements Zodiac, pour lesquel la maintenance est à assurer. Minilampe travaille aussi sur certains marchés d'ultra-niche, comme avec Sabena Technics et l'armée américaine. En 2015, 24 avions ravitailleurs ont été rénovés. Les lampes à filaments manquaient. Minilampe les a réalisés sur-mesure. La société se diversifie d'ailleurs tous azimuts : agroalimentaire, naval, nouveaux marchés de niche, etc.

Réseau et cluster Mipirail

L'export pèse aujourd'hui 14 % de son activité, une part multipliée par deux entre 2016 et 2017. La société peut travailler en sous-traitance, retenue par un groupement, ou bien en solo, mais le plus souvent via un représentant local. C'est le cas en Allemagne, Espagne, aux États-Unis ou encore dans les Pays du Golfe Persique.

Parallèlement, Minilampe s'est engagée dans le cluster d'entreprises sectoriel Mipirail, dédié au ferroviaire, à l'échelle de l'Occitanie. *« Nous allons sur des salons ensemble, et combinons nos forces,* résume Jean-François Massie. *Pour en retirer des synergies gagnantes, par exemple à l'export ou sur du lobbying, il ne faut pas être attentiste, il faut s'engager ! ».* ■

JÉKA FORMATION

Novateur et pour les entrepreneurs ambitieux !

Un organisme de formation toulousain dispensant des accompagnements personnalisés et proposant des packages de développement sur-mesure.



Franck ALLAIRE

Dépassement de soi, loyauté et respect des règles sont les maîtres mots des sportifs… mais aussi des entreprises accompagnées par Jéka Formation. Depuis 2014, l'organisme toulousain ambitionne de faire rayonner ces valeurs sportives auprès des entrepreneurs soucieux de renforcer leurs compétences et d'explorer de nouveaux marchés. Pour répondre à ces attentes, l'organisme dispense un coaching à 360° développé sur 5 axes :



• **School by Jéka** pour une formation tout terrain. À destination de toutes les personnes désireuses d'amplifier leurs talents, la School by Jéka dispense des formations diplômantes et reconnues par l'État. Vous êtes étudiant post-bac, salarié, en recherche d'emploi, en entreprise, exploitant de golf ou de centre sportif… et vous souhaitez vous professionnaliser rapidement ? L'école Jéka vous ouvre ses modules professionnalisants.

• **Le Training Center** forme et promeut des compétences en entreprise dans les domaines du marketing, de la communication, du management, du commerce, de la vente et de la distribution. *« L'objectif de la majorité des chefs d'entreprise est bien de pouvoir s'adapter à un marché en constante évolution en conservant un temps d'avance compétitif. Nos formateurs sont des experts qualifiés dans leur domaine d'activité et qui font valoir une pédagogie innovante au sein de modules adaptés »*, souligne Franck ALLAIRE, directeur de Jéka Formation.

• **Genius by Jéka** propose la mise en place d'une formation sur-mesure. Identifier des problématiques, analyser les difficultés d'une entreprise, structurer des axes pédagogiques pertinents… Une formation adaptée à tous les dirigeants qui souhaitent être au cœur de leur stratégie de développement.

Être le partenaire de vos performances

Jéka Partners, la bonne formule pour se faire accompagner par un expert reconnu sur la gestion du développement de son entreprise. Cette méthodologie se décline en trois packs progressifs (Booster, Coach, Evolution) qui apportent des solutions clés en main sur les questions du management, du développement de son entreprise mais aussi (et surtout) de l'importance du réseau.

• **La Meeting Generation** pour des rendez-vous organisés par Jéka Formation de sorte à permettre aux entrepreneurs de partager leur expérience avec d'autres dirigeants implantés en Occitanie. Ce club innovant réunit ainsi régulièrement pour des échanges constructifs des responsables de société, des artisans, des commerçants ainsi que des professions libérales.



Son activité : organisme de formation
Son directeur : Franck ALLAIRE
Ses coordonnées : Route de Grenade - 31840 SEILH
Mobile : 07 71 92 92 52
E-mail : contact@jeka-formation.fr
Web : jeka-formation.fr

« Le réseau, une logique gagnante »

Pour tout dirigeant, être connecté aux réseaux d'entreprises actifs sur son territoire est essentiel pour développer son activité, mais pas seulement. Les explications de Léo Delhon, président du Centre des jeunes dirigeants (CJD) de l'Aveyron.



Quelle importance ont les réseaux d'entreprises pour les dirigeants ?

Léo Delhon : Les réseaux d'entreprises comme le CJD permettent de faire des rencontres, de tisser des liens entre dirigeants. Dans d'autres réseaux que le CJD, qui n'a pas cette vocation, ils permettent aussi de développer de nouvelles relations commerciales. En effet, l'action commerciale traditionnelle est importante, mais les dirigeants aiment connaître les personnes et les entreprises avec qui ils travaillent. Surtout dans les territoires ruraux comme l'Aveyron. Grâce aux réseaux, on sait vite si une entreprise est sérieuse ou non. De plus, les dirigeants en ont assez d'être démarchés, prospectés, et les rencontres informelles au sein de réseaux permettent de faire des prises de contact, de créer du lien, et donc forcément, au bout d'un moment, de se faire connaître et de faire connaître son entreprise.

Il est également fréquent de se renvoyer la balle : si quelqu'un me fait travailler, je vais le faire travailler à mon tour dès que j'en aurai l'occasion pour entretenir la relation, parce que je le connais, et aussi parce qu'il va être certainement plus arrangeant qu'une entreprise inconnue. Le réseau, c'est une logique gagnante qui s'appuie sur l'humain.

Concernant le CJD, comment accompagnez-vous vos membres dans ce travail de réseau, de connexion ?

L. D. : Le CJD est avant tout un centre de formation, et nous développons très peu de relations d'affaires entre nous. Nous travaillons sur nous, entre jeunes dirigeants d'entreprises, *« jeunes »* s'entendant dans la prise de fonction, et non pas en âge. Au niveau départemental nous organisons des commissions de travail tout au long de l'année. Nous nous retrouvons également lors de forums de formation régionaux ou d'événements nationaux. On vient au CJD pour travailler sur la stratégie de son entreprise, pour progresser en management, en gestion, en stratégie commerciale, mais aussi en développement personnel.

Nous essayons également de créer un terrain favorable pour nos entreprises afin de tendre vers une performance globale, en échangeant avec des banquiers, des experts-comptables, des responsables du Conseil régional, avec nos députés, etc. Nous organisons aussi une fois par an un Forum collaborateurs pour nos salariés, qui propose diverses formations afin de faire monter nos équipes en compétences. Au CJD, nous travaillons à construire des entreprises responsables ainsi qu'une économie au service de l'Homme.

Le CJD porte justement une vision d'entreprise citoyenne : comment cela se traduit-il en termes de lien au territoire et d'attention aux parties prenantes ?

L. D. : Cela veut dire, par exemple, travailler avec des fournisseurs locaux dès que possible. Créer une bonne entente entre toutes les parties prenantes pour que l'entreprise puisse se développer sereinement : salariés, fournisseurs, banques. Privilégier l'échange, le dialogue, l'ouverture. Grâce à cet attrait pour la coopération et l'innovation, le CJD est souvent décrit comme le laboratoire des chefs d'entreprises. Un certain nombre de lois, comme les 35h, ont été portées avec une consultation ou une expérimentation du CJD. Actuellement nous travaillons sur l'entreprise libérée. Nous essayons d'expérimenter, de faire émerger l'entreprise de demain, en étant connectés à la fois à notre temps et à notre environnement. ■



Un écosystème performant

En 2050, un Français sur trois aura plus de 60 ans, avec le désir de demeurer le plus longtemps possible à son domicile. Pour faire face à cet enjeu sociétal, qui se double d'un enjeu économique, la pépinière d'entreprises Cap Belissen, à Foix, développe un réseau transdisciplinaire.

Créée au sein même de l'Ehpad de Bellissen, à Foix, en partenariat avec le Centre hospitalier intercommunal du Val d'Ariège (Chiva), la pépinière d'entreprises Cap Bellissen a développé un écosystème performant fait d'entreprises, de start-up et de professionnels du monde médico-social. Objectif : mettre en adéquation la recherche technologique et les besoins des professionnels de santé, des familles et des aidants concernés par la question de l'autonomie.
Cap Belissen se définit comme *« un véritable laboratoire commun de développement entre acteurs des secteurs médico-social et sanitaire, administrations et structures d'accompagnement »*, qui permet aux entreprises le développement de nouvelles technologies et de services innovants. Les entreprises et laboratoires peuvent concevoir de nouvelles solutions pour le maintien à domicile des personnes âgées, ou pour leur autonomie au sein des institutions, puis évaluer directement en situation les dispositifs conçus. Le tout dans le respect de l'éthique, la pépinière s'étant dotée d'un comité de sélection et d'éthique pour y veiller.

Un patch connecté

Ce projet, labellisé par les Pôles de compétitivité Cancer Bio Santé et Aerospace Valley, a pu voir le jour grâce au concours du Chiva, qui devait construire un nouvel Ehpad à Foix. Il a mis à disposition de cette pépinière un espace de 60 m^2, et un financement État-Région-Département a fait le reste. *« Les soignants de cet Ehpad spécialement conçu pour recevoir des personnes atteintes de pathologies dégénératives, et en particulier de la maladie d'Alzheimer, voulaient un établissement le plus ouvert possible, tout en étant en mesure de suivre les patients pour qu'ils ne puissent pas sortir sans autorisation ou entrer dans des espaces réservés,* explique Julien Berthet, chargé de mission à Ariège Expansion, maître d'œuvre du projet dans le cadre de son programme E-Autonomie en Ariège-Pyrénées (E-Apy). *Pour les géolocaliser, la solution des*



bracelets électroniques n'était pas satisfaisante, car onéreuse et peu fiable, les patients pouvant se les arracher. Nous avons donc mis en place un consortium qui travaille sur une solution de patch connecté, à placer entre les omoplates, pour détecter les chutes, les fugues et assurer le contrôle d'accès. » Participent à ce consortium le Chiva, Sigfox, Telecom Design, Axible, etc.
Outre le projet de patch connecté, d'autres innovations sont développées au sein de la pépinière. I-Meds Healthcare a conçu un pilulier connecté pour sécuriser la chaîne de délivrance du cachet, et être sûr que le patient prenne les doses prévues avec un système d'alerte aux familles et soignants si besoin. Autre entreprise accueillie, C Diet propose un service de téléconsultation en diététique, pour apporter du conseil à tous, y compris dans les territoires ruraux les plus reculés. Enfin, pour suivre les seniors à domicile et détecter les comportements anormaux entre deux visites des aides à domicile, Oxyma développe des systèmes de capteurs et de traitement des données, tandis qu'Ecosystemic se base sur leur utilisation de l'eau et de l'électricité, via les compteurs *« intelligents »*, pour modéliser leurs comportements et repérer d'éventuels écarts.
Chacune de ces innovations a pu être testée en situation réelle, au sein de l'Ehpad, mais aussi au domicile des personnes qu'il suit chez elles. La pépinière Cap Belissen permet ainsi d'avoir rapidement des preuves de concept, ce qui accélère le développement et la potentielle mise sur le marché des innovations qu'elle soutient. ■





Des énergies renouvelables connectées au bâti

Les pôles de compétitivité, créés en 2004, ont vocation à mettre en commun des expertises, favoriser les projets collaboratifs et le business. Au sein de Derbi, pôle dédié au Développement des énergies renouvelables pour le bâtiment et l'industrie, basé à Perpignan, le courant passe mieux que jamais entre les acteurs du secteur et ceux de l'innovation.

« Il faut se féliciter qu'en 12 ans nous ayons réussi à connecter autant d'acteurs des énergies renouvelables et de l'innovation », souligne André Joffre, le président du pôle Derbi. Débutée en 2005 sur la thématique de l'optimisation du bâti par l'intégration de nouvelles énergies, notamment solaire, l'aventure a peu à peu muté. *« Nous avons été servis par l'actualité, puisque la transition énergétique a sans cesse gagné en importance dans le débat public,* poursuit André Joffre. *Elle a désormais un supplément d'âme : le digital. »*

C'est en effet la numérisation de l'énergie – contrôle et monitoring intelligents, stockage, autonomie, réseaux de capteurs… –, partie prenante de la Smart City, qui mobilise maintenant les membres du pôle. Plusieurs thématiques sont particulièrement porteuses, comme la blokchain énergétique (partage et répartition intelligente et différenciée d'énergie, entre producteurs et consommateurs), le stockage virtuel ou encore les groupements coopératifs.

Adhérents et « mode startup »

André Joffre considère le pôle comme *« un réseau social qualifié, où les membres mettent des informations en commun, partagent,*



enrichissent, se découvrent des affinités, apprennent et collaborent ! » Le pôle a accompagné en 2016, par du conseil et de l'orientation, 77 PME, son principal vivier. 13 nouveaux membres ont aussi adhéré à Derbi, portant le nombre d'adhérents à 170. Le profil start-up a gagné du terrain, avec une conséquence : *« Les membres sont passés en mode agile, avec une accélération dans le traitement des projets et la décision de faire ou non »*, indique André Joffre. Le pôle a suivi : il appelle régulièrement ses membres à déposer leurs projets collaboratifs pour examen et labellisation, via six appels à projets par an. Les dossiers retenus sont ensuite proposés à des financements au plan national (FUI, ANR, BPI…), mais aussi régional.

Le pôle Derbi a labellisé 42 projets au cours de l'année 2016, dont 28 projets de R&D. 19 d'entre eux ont obtenu des financements publics, à hauteur de 9,70 M€ pour des projets estimés à 25,50 M€. L'ambition du pôle d'accompagner la *« révolution de la transition énergétique »*, dixit André Joffre, se manifeste dans certains des projets dans lesquels Derbi s'implique, structurants pour les filières, mais aussi d'un point de vue sociétal. C'est le cas du projet régional HyPort sur la filière hydrogène, du projet Confmed préfigurant une plateforme bâtiment dédiée au confort de l'habitat méditerranéen, ou encore de travaux sur la filière micro-hydroélectrique.

Ecosystème démultiplié

Le pôle Derbi a, au cours du temps, agrégé un nombre de réseaux et partenaires très conséquent, du local à l'international. Objectif : favoriser l'interclustering. La richesse de cet écosystème permet a minima de disposer d'une veille qualifiée, de réseaux à haute valeur ajoutée et de potentialités de collaborations démultipliées.

La dynamique collective s'entretient via les Matin'Enr ou les Innov'Enr, événements réguliers créés par le pôle, avec 590 participants en 2016, dont 330 entreprises. Le pôle organise aussi des missions à l'international, et une conférence internationale annuelle à Perpignan avec 300 personnalités qualifiées, dont de nombreux pontes du domaine. Une vitrine précieuse pour les membres du pôle Derbi et leurs savoir-faire. ■

Un parc économique créateur de synergies

Le parc d'activités des Portes du Tarn ambitionne de devenir un modèle en matière de transition écologique et de réponse aux demandes des entreprises, en misant sur l'économie circulaire, qui établit des liens entre les entreprises et avec le territoire environnant.



Les Portes du Tarn est un parc d'activités à dominante industrielle qui applique la démarche d'économie circulaire, depuis sa conception. Ainsi en ont décidé, en 2010, les élus du Département du Tarn et de la Communauté de communes Tarn Agout, parties prenantes à hauteur respectivement de 60 % et 40 % de ce projet de 200 hectares, à cheval entre le Tarn et la Haute-Garonne.
« Nous développons dans la zone péri-urbaine de Toulouse un niveau de prestations aussi élevé que ce qui existe dans les métropoles régionales, avec des services à destination à la fois des entreprises et des salariés, pour améliorer significativement leurs conditions de travail », explique Antoine Chorro, directeur général des Portes du Tarn, concessionnaire pour 30 ans.

Économie circulaire

Sur des terrains à partir de 20 000 m², vont donc s'implanter des entreprises qui seront connectées entre elles et avec leur environnement. Une trentaine de prospects sont déjà sur les rangs, dont certains ont d'ores et déjà signé, comme Vinovalie, ou les promoteurs Pitch Promotion (locaux d'activités) et JMG Partners (projet de 70 000 m² consacrés à la logistique industrielle).
Dans ce projet d'économie circulaire, l'accent est mis sur la mutualisation entre les infrastructures, pour optimiser les investissements et les impacts sur l'environnement. Un réseau de chaleur est prévu, avec une chaufferie alimentée en biomasse bois. Les Portes du Tarn accueilleront également des crèches, et un projet de conciergerie connectée (actuellement à l'étude), en lien avec le Groupe La Poste, qui livrera notamment des produits provenant des commerces du centre-ville de Saint-Sulpice.





Pour l'entretien des 50 hectares d'espaces verts et de voirie, une prestation sera proposée aux entreprises, grâce à la création d'une structure d'insertion sociale (en cours d'étude). La sécurité pourrait aussi être mutualisée, avec un projet pensé avec la gendarmerie et la police pour anticiper les risques. À cela s'ajouteront des hôtels, restaurants, services à l'automobile… Pour les transports, une expérimentation de 150 vélos à assistance électrique sera proposée sur l'ensemble du territoire pour favoriser la mobilité de proximité.

Mais l'économie circulaire, cela veut aussi dire créer des synergies entre entreprises. *« Nous avons contacté les CCI du Tarn, de Toulouse et d'Occitanie, et nous sommes partis de leur outil Act'if pour développer un logiciel dédié, Effie, développé avec l'Ensiacet de Toulouse et le soutien de l'Ademe, dans le cadre de notre plan de recherche sur l'écologie industrielle »*, souligne Antoine Chorro. Act'if permet de créer des synergies entre ressources et déchets, ce à quoi Effie ajoute des fonctionnalités de mutualisation des services, investissements, équipements, etc. Effie permet par exemple d'identifier la meilleure parcelle pour une entreprise en fonction de ses besoins, des réseaux disponibles, ou des synergies éco-industrielles possibles avec les entreprises environnantes. Il facilite l'échange de flux de matières ou d'énergie, la mutualisation de matériels, d'infrastructures, et permet également de rechercher à tout moment de nouvelles synergies à créer. Ainsi se développera la coopération, pour réduire les coûts des entreprises et leur empreinte écologique. ■





Dans un système économique en mutation où le digital et les réseaux sociaux repensent les modèles de travail et la communication en entreprise,

Dans un contexte législatif où règles et jurisprudences successives imposent une adaptation constante,

Comment relever le défi de la performance en veillant à l'amélioration des conditions de travail de vos salariés ?

ASTIA, service de santé au travail et 1er préventeur de l'entreprise, est le **partenaire incontournable** pour mettre en place ou consolider une démarche de prévention des risques professionnels.

La **Loi Travail 2016** recentre les services de santé au travail interentreprises sur leur mission prioritaire : **accompagner, sur le terrain, les employeurs et leurs salariés dans le renforcement d'une culture de prévention.**

ASTIA mise sur l'expertise de ses équipes pour remplir cet objectif et l'articuler, au mieux des intérêts de l'entreprise, avec l'ensemble des missions d'un service de santé au travail.



1 - Actions de prévention en entreprise
dans le but de préserver la santé physique et mentale des travailleurs tout au long de leur parcours professionnel

2 - Surveillance de l'état de santé
réalisée par des professionnels de santé, et adaptée à la situation professionnelle et personnelle de chaque travailleur

3 - Conseils aux employeurs, aux salariés et leurs représentants
afin de prévenir ou réduire les risques professionnels

4 - Traçabilité et veille sanitaire
des expositions professionnelles pour une exploitation collective, servant à identifier des pathologies émergentes, des process dangereux....

Utiliser la prévention comme levier de performance, c'est possible !

Des études ont été menées dans le secteur du bâtiment afin d'analyser le retour sur investissement dans la prévention. Dans 90% des actions de prévention engagées, 1 € investi dégage une marge nette de 2,34 €.

Des résultats qui sont corroborés par les autres secteurs d'activité, y compris au niveau de l'Europe.

Et comment parler de la santé de l'entreprise sans parler de celle de son dirigeant. La bonne marche de l'entreprise repose sur la bonne santé de son dirigeant !

C'est pourquoi **ASTIA** propose aux chefs d'entreprises, dès le second semestre 2017, des prestations nouvelles, couvertes par la cotisation :

- A sa demande, il bénéficiera d'un **entretien santé travail** réalisé par le médecin du travail
- Pour prévenir l'épuisement professionnel, ASTIA met également à disposition des dirigeants, un **dispositif d'écoute à distance** en lien avec l'observatoire AMAROK – Retrouvez plus d'information sur leur site : www.observatoire-amarok.net



La Loi Travail 2016 individualise le suivi des salariés pour l'adapter à leurs risques d'exposition et leur état de santé.
ASTIA va plus loin que le suivi réglementaire et met en place, dès le mois d'octobre 2017 :

	Salariés concernés	Ce que dit la Loi Travail	Ce que propose Astia
Le suivi Simple Organisé avec des VIP (Visites d'Information et de Prévention) qui donnent lieu à une attestation de suivi	Les salariés dont le poste de travail ne comporte pas de risque spécifique	VIP d'embauche puis VIP périodiques réalisées tous les 5 ans maximum par un professionnel de santé*	VIP d'embauche puis VIP périodiques réalisées tous les **4 ans** maximum par un professionnel de santé • Pour aller plus loin : Certains métiers bénéficient d'une VIP d'embauche réalisée par le médecin du travail
Le suivi Adapté Organisé avec des VIP (Visites d'Information et de Prévention) qui donnent lieu à une attestation de suivi	Les travailleurs de nuit, les travailleurs handicapés et les titulaires d'une pension d'invalidité	VIP tous les 3 ans maximum par un professionnel de santé	Visite tous les 3 ans maximum par un professionnel de santé • Pour aller plus loin : Les travailleurs de nuit sont suivis en alternance par le médecin et l'infirmière. Les autres bénéficient de VIP d'embauche, réalisées par le médecin
Le suivi Renforcé Alternance de visites médicales qui donnent lieu à une fiche d'aptitude et de visites intercalaires qui donnent lieu à une attestation de suivi	Les salariés exposés aux risques professionnels mentionnés dans l'article R.4624-23 du code du Travail	Visite tous les 2 ans maximum par un professionnel de santé, tous les 4 ans maximum par un médecin du travail	Visite tous les 2 ans maximum par un professionnel de santé, tous les 4 ans maximum par un médecin du travail

*Professionnel de santé : médecin du travail, médecin collaborateur, interne, infirmière

Renforcer le dialogue

Si les approches peuvent être différentes, une réelle collaboration entre médecin du travail, chef d'entreprise et instances représentatives du personnel lorsqu'elles existent, permet de converger vers des consensus entre respect de la déontologie médicale et possibilités de l'entreprise. La Loi Travail 2016 réaffirme la force du dialogue en instaurant un échange obligatoire entre employeur et médecin du travail, avant toute décision d'inaptitude.

ASTIA

Son activité : Association de Santé au Travail

Son Président : Pierre LEGRAND

Nombre d'employés : 230 personnes dont 65 médecins

Nombre de centres de consultation: 7

Siège : 30 rue de l'Etoile 31000 Toulouse **Tél.**: 05 62 13 15 51

Web : www.astia.fr - **E-mail** : contact@astia.fr











Ensemble pour des formations de qualité

Tous les territoires ont besoin de disposer de formations de proximité et de qualité, pour apporter à leurs entreprises un vivier de recrutements. À Nîmes, de nombreuses entreprises locales s'investissent donc au sein de l'Institut de formation IFAG, porté par la CCI du Gard.

L'Institut de formation aux affaires et à la gestion (IFAG) de Nîmes a été créé par la CCI du Gard pour proposer des formations de haut niveau recherchées par les entreprises de la région, comme son diplôme bac+5 en alternance de Manager d'entreprise ou de centre de profit. De nombreuses entreprises partenaires s'impliquent dans ce cursus, en proposant des intervenants pour enseigner et/ou des stages pour les étudiants. Un moyen efficace pour elles d'améliorer leurs recrutements, en repérant leurs futurs cadres au moment où ils terminent leurs études supérieures.

La demande des entreprises en managers formés est forte. Perrier, Spie, Areva, Orange, Décathlon, Schneider Electric et bien d'autres sollicitent régulièrement l'IFAG. *« Nous sommes de plus en plus contactés, notamment par des entreprises du BTP et de l'industrie, qui ont l'habitude de travailler sur ce mode coopératif avec des écoles d'ingénieurs,* explique Nathalie Pouyaud, directrice de l'IFAG Nîmes. *Elles nous demandent par exemple d'intégrer dans notre cursus des étudiants issus de bac+2 techniques pour les former au management, afin qu'elles puissent ensuite les prendre en alternance. »* L'IFAG propose également un bachelor de management, à bac+3, toujours en alternance. Une offre de formation indispensable pour le territoire, et développée en partenariat avec l'UPE 30, DCF, IFAG Alumni et plus de 350 PME et TPE.

Une bonne passerelle

L'IFAG accueille en trois groupes entre 65 et 70 étudiants par an, dont 90 % en alternance. Les axes principaux de formation sont : management, gestion financière, communication, marketing, RH, etc. Puis l'entreprise d'alternance complète leur spécialisation. Une passerelle qui fonctionne : 60 à 70 % des lauréats du bachelor de l'IFAG continuent dans l'entreprise qui les a accueillis et 85 % des diplômés bac +5 en juillet 2017 sont déjà en emploi.

Certains étudiants font le choix de créer directement leur propre entreprise. *« Nous travaillons pour cela avec les services Cession-Transmission et Création et reprise d'entreprises de notre CCI, et avec son incubateur »*, indique Nathalie Pouyaud. L'IFAG a également développé des partenariats avec l'incubateur Bic Innov'Up, Nîmes Métropole, l'université de Nîmes, la Maison de l'Europe, des mairies, le dispositif régional Pépite de financement de projets innovants, etc. Tout un écosystème qui fait la richesse de ses formations ! ■

L'EGC, en post-bac

La CCI du Gard a également ouvert, en 2016, une École de gestion et de commerce, membre du réseau national des EGC, qui compte quatre écoles en Occitanie. Les étudiants sont intégrés après le bac, sur concours, pour un cursus de trois ans en gestion commerciale, marketing et communication, distribution et logistique, mais aussi comptabilité, gestion, RH, et aptitudes managériales. L'EGC Nîmes délivre un diplôme bac+ 3 reconnu par l'État, et des passerelles ont été créées avec l'IFAG pour que les étudiants puissent continuer ensuite leur cursus s'ils le souhaitent.

Les promotions sont limitées à 25 étudiants, et l'enseignement est basé sur l'acquisition des fondamentaux et une approche très « terrain » : mises en situation, business games, au moins 12 mois de stages… Tout aussi importante est l'implication de nombreuses entreprises partenaires, pour proposer des intervenants et des stages.



CONGRÈS
SÉMINAIRE
SALON
RÉCEPTION
SPECTACLE

Au pied de la Cité Médiévale
au centre de l'Occitanie



Albi
Toulouse
Montpellier
Carcassonne
Foix
Perpignan



Carcassonne, votre nouvelle destination d'Affaires !



Un Centre de Congres modulable à la pointe de la technologie !

www.centre-congres-carcassonne.fr

Tél. (33) 468 777 477

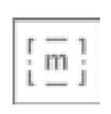


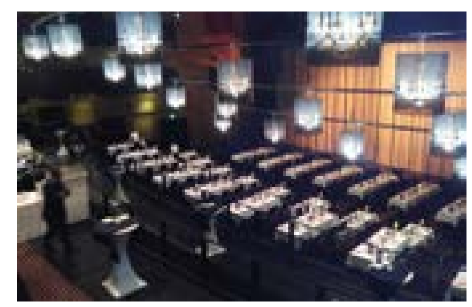




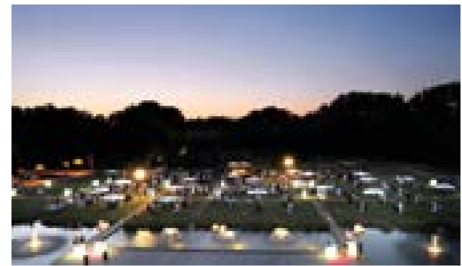












Mice : le tourisme d'affaires se réinvente

De plus en plus d'entreprises organisent des évènements particuliers pour leurs clients ou leurs collaborateurs. Ce marché en pleine expansion s'appelle le Mice, pour Meetings, Incentives, Conferencing, Exhibitions. Quelles sont les tendances et les attentes des dirigeants en termes de congrès, conventions et voyages de gratification ?

C'est un secteur d'activité exigeant. L'accompagnement des entreprises organisant des évènements pour leurs clients, leurs cadres ou leurs équipes demande un haut niveau de prestations. Car ces rendez-vous sont stratégiques pour les dirigeants d'entreprises. Il s'agit d'organiser des rencontres parfaitement gérées, mais aussi agréables et sortant de l'ordinaire, pour renvoyer une image favorable de l'entreprise, convaincre ses clients, ou mobiliser ses troupes.

Destinations atypiques

Pourquoi ce marché du Mice a-t-il le vent en poupe ? *« Malgré la multiplication des échanges virtuels, le besoin de se réunir, d'échanger, de décider ensemble reste une nécessité,* analyse Frédérique Robin, responsable commerciale du Palais des Congrès de La Grande Motte. *Les entreprises, même avec des budgets de plus en plus serrés, ne peuvent pas faire l'impasse sur des réunions, une à deux fois par an, pour construire un esprit d'équipe. »* Des milliers de congrès, conventions, séminaires, colloques sont ainsi organisés chaque année partout dans le monde, avec des budgets bien définis et des cahiers des charges précis, qui évoluent avec les attentes des entreprises.

En effet, ce marché encore peu connu du grand public, bien qu'au cœur de l'activité du voyage d'affaires, connaît une évolution importante depuis ces dernières années et ne cesse de se développer. *« Nous remarquons une tendance particulière pour l'incentive,* indique Jean-François Delort, propriétaire du Château de Saint-Martory. *Le but de ces évènements étant souvent de récompenser les collaborateurs ou de favoriser la cohésion, les organisateurs sont à la recherche de destinations atypiques et hors du commun. En particulier pour des séminaires et réunions, avec un petit nombre de participants mais un budget plus élevé par participant. »*

Le service avant tout

Une tendance à la recherche de l'expérience unique que confirme Stéphanie Guiraud-Chaumeil, maire d'Albi et présidente de la Communauté d'agglomération de l'Albigeois : *« Le Mice représente un secteur important en matière de retombées économiques. Nous constatons sur Albi, classée au patrimoine mondial de l'humanité, que les entreprises témoignent un intérêt certain pour les destinations d'exception et dans des villes à taille humaine. Elles recherchent des destinations singulières, pouvant proposer des séjours de qualité tant en termes d'infrastructures que d'architecture et de patrimoine. Elles attendent également le service d'un interlocuteur conseil unique et dédié à leur projet, pour concevoir un événement permettant de profiter de différents sites hors du commun pour les réunions, et d'une offre culturelle et sportive de haut niveau pour les moments de détente. »*

Quel que soit le site choisi pour son événement, central ou pittoresque, de grande dimension ou plus intime, la qualité de service est un prérequis. *« Il faut avant tout assurer bien entendu les fondamentaux,* souligne ainsi Caroline Pastor, directrice commerciale & marketing du Casino Barrière de Toulouse : *accessibilité du lieu, modularité des espaces, offre packagée et gestion globale de l'événement par un personnel expérimenté. »* Il est également impératif d'offrir toute la panoplie d'accès aux nouvelles technologies, et de s'adapter aux besoins des clients et de leurs invités, en étant flexible et disponible. Tout un art. ■

Salon - Exposition - Congrès - Colloque - Séminaire - Journée d'études - Team building - Incentive



FAITES D'ALBI ET DE SON CŒUR HISTORIQUE VOTRE FUTUR CENTRE DE CONGRÈS

Le bureau Albi congrès partenaire de votre événement

- ***Albi congrès*** est un bureau coordonné par la ville d'Albi et l'Office de tourisme : un contact unique et privilégié pour les organisateurs d'événements affaires et de salons professionnels.
- ***Albi congrès*** développe et coordonne la gestion totale ou partielle de votre manifestation qu'il s'agisse de réunions confidentielles ou d'événements XXL : sites d'accueil, hébergement, restauration, repas de gala, cocktail, événementiels culturels et sportifs, visites guidées, transport et logistique, team building, cadeaux, welcome bags...
- ***Albi congrès*** vous fera bénéficier de sa parfaite connaissance du territoire pour définir à vos côtés une offre globale qui fera de votre événement une rencontre singulière et unique.

POURQUOI CHOISIR ALBI ?

- ***Êtes-vous prêt*** à vivre un événement professionnel vraiment différent ?
- ***Êtes-vous prêt*** à surprendre vos participants ?
- ***Êtes-vous prêt*** à faire une rencontre patrimoniale exceptionnelle ?

ALBI, LA CITÉ ÉPISCOPALE, VOTRE FUTURE DESTINATION !

- *Un patrimoine classé à l'Unesco*
- *Un musée à dimension internationale*
- *Des équipements prestigieux*
- *Des sites fonctionnels, de capacités multiples une politique de tarifs attractifs*
- *Une offre d'hébergement importante*
- *Des programmes d'activités inédites, insolites*



Bureau Albi congrès : + 33 (0)5 63 49 10 81
Albi congrès - Espace conférences - 9, Place Edmond-Canet - 81000 Albi contact@albicongres.fr - www.congres.albi.fr

ENTRETIEN AVEC

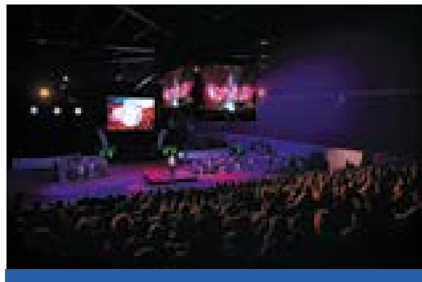
Gérard Larrat, maire de Carcassonne

« Un équipement majeur »

Carcassonne s'est dotée d'un Centre des Congrès accessible aussi bien de Montpellier et de Toulouse que des autres grandes villes du territoire. Équipé des dernières technologies, il est en mesure d'accueillir les différents acteurs économiques. Explications de Gérard Larrat, maire de Carcassonne.



Gérard Larrat,
maire de Carcassonne



Quelques chiffres

Le Centre de Congrès de Carcassonne, c'est:

- Une capacité d'accueil de 20 à 2600 personnes
- Une salle plénière de 1460 m^2 modulable en 32 configurations
- Une tribune télescopique de 727 sièges
- 6 salles de réunion de 44 à 140 m^2
- 90 m^2 d'écrans LED modulables
- Wifi haut débit et fibre optique
- 3 salles traiteur, cuisine et préparation
- 2 écrans LED extérieurs annoncer les événements
- 12 loges, dont 2 VIP
- 2 zones sécurisées de stockage de matériels
- De multiples vestiaires, douches et autres commodités
- 754 places de stationnement privé et public à proximité

Votre nouveau Centre de Congrès a-t-il vocation à devenir un lieu de rendez-vous et de rencontres pour les acteurs économiques ?

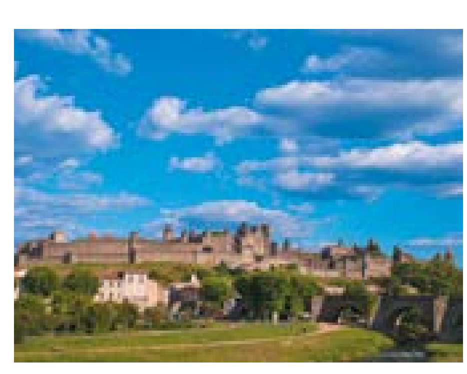
Gérard Larrat : La création d'un véritable Centre de Congrès à Carcassonne était une des priorités de mon mandat. Nous l'avons réalisé en un temps record, puisque les travaux ont débuté en novembre 2016 et ont permis une inauguration en mai 2017.

Il était plus que nécessaire de doter la ville d'une véritable structure bénéficiant d'un équipement technologique moderne et permettant l'organisation de congrès, séminaires, salons, spectacles et événements de qualité. Pour s'ouvrir au tourisme d'affaires et attirer des évènements de grande ampleur, afin que Carcassonne joue son rôle de destination leader au centre de la région Occitanie.

Trois mois après son ouverture, son agenda est déjà bien rempli, avec une forte demande d'entreprises d'Occitanie et de tout le grand Sud, séduites par ce lieu et sa position géographique stratégique. Avec une capacité de 2600 personnes, il se positionne bien comme un équipement majeur pour proposer des services sur mesure et de qualité aux entreprises, associations et organisateurs d'événements.

Vous avez fortement investi dans les nouvelles technologies, pourquoi ?

G. L. : J'ai souhaité que ce Centre bénéficie des dernières technologies en matière d'équipements, afin qu'il puisse s'adapter aux besoins de toutes les entreprises et soit modulable dans ses configurations, grâce notamment à sa tribune télescopique de 727 sièges. Il est intégralement équipé en wifi et fibre optique, avec un très haut débit permettant des transferts importants de données, images et sons dans tous les espaces.



Notre équipe de professionnels, forte de plus de 12 ans d'expérience dans l'événementiel, peut ainsi proposer aussi bien du simple éclairage avec une sonorisation scénique qu'un multiplex utilisant nos 90 m^2 d'écrans LED, ou des installations complexes de salons et expositions.

Quel rôle peut jouer ce Centre pour les commerces de Carcassonne ?

G. L. : Il constitue un levier économique pour attirer une nouvelle clientèle en basse saison, notamment en cœur de ville. Sa position centrale entre le centre-ville et la Cité médiévale permet aux congressistes et au public de se déplacer à pied pour visiter notre ville, faire des achats, déjeuner dans les restaurants… C'est ainsi un outil majeur du grand plan de reconquête de la Bastide Saint-Louis, que j'ai impulsé dès mon arrivée en 2014, avec la réhabilitation des squares et espaces verts, la rénovation des façades, les animations tout au long de l'année… Il s'agit de redynamiser le cœur de ville et de relancer notre économie. La Ville de Carcassonne, doublement classée au Patrimoine mondial de l'Unesco, attire chaque année près de 2,5 millions de visiteurs. Le Centre de Congrès permettra de compléter cette offre en accueillant une autre forme de tourisme : le tourisme d'affaires. ■


FOCUS ENTREPRISES
20
ENTREPRISES
DYNAMIQUES
SE PRÉSENTENT
CONTACT :
Valérie BOUCARD
Tél. 05 62 16 74 08
valerie.media.co@gmail.com
Focus réalisés par Christophe OCHNICKI

© Fotolia.com

BGH EXPERTS & CONSEILS

Encore plus de proximité Clients et de synergies Métiers

Au service des entreprises, ses 14 associés, 120 salariés et 14 implantations locales en font un acteur incontournable de la vie économique de la Ville rose.

BGH Experts & Conseils est depuis plus de 45 ans l'un des principaux intervenants sur Toulouse dans l'expertise comptable et le conseil (Comptabilité/Fiscalité, Gestion, Social/RH, Juridique, Audit et Transmission d'entreprise). Son adhésion de longue date au réseau FRANCE DEFI, 1er groupement français d'experts-comptables et de commissaires aux comptes indépendants, a contribué à son essor.

Une équipe dédiée au monde associatif

Clin d'œil à l'un de ses deux fondateurs, Claude HELIAS, passionné de théâtre et membre d'une troupe, BGH a la particularité d'accompagner les associations depuis de longues années. *« Notre plus est notre compétence sur la partie sociale. Là ou précisément les associations en ont plus particulièrement besoin »*, souligne Raphael LEMAIRE, coassocié.



Les co-associés du Groupe BGH. Debout : Raphaël LEMAIRE, Sandrine FOURMENT, Christophe ALCOVER, Yves MADER, Jean-Pierre GORSSE, Jean-Marc HABERARD, Jean-Michel HOYO, Jean-Philippe JOVIADO, Francis PINOUT. Au premier rang : Jean-Luc FAURIAUX, Isabelle ALRAN, Claude HELIAS, Angélique REBELO, Rudi LEMBOULAS

Un accompagnement spécifique avec chaque association, qu'elle soit du secteur de la culture, des arts et du spectacle vivant, du secteur social ou encore du secteur sportif, est établi par l'équipe dédiée du Groupe qui s'y consacre. À titre d'exemple, dans le secteur du spectacle, plus de 50 compagnies lui ont déjà fait confiance pour la gestion de leur comptabilité et la gestion de leur personnel, confirmant ainsi, et aussi, la spécialisation de BGH dans le traitement de la paie des intermittents du spectacle.

Un site Web performant

Le site Web de BGH Experts & Conseils est particulièrement bien développé. Il est enrichi d'outils cloud performants. Il apporte une aide précieuse et immédiate ainsi qu'une information régulière aux clients du cabinet. *« Aujourd'hui, le dirigeant a besoin de se faciliter le pilotage de son entreprise en disposant des solutions numériques adéquates. Des solutions lui permettant d'avoir accès à toutes ses données et à leur traitement via tous les supports digitaux existants… smartphone, tablette et PC. Et c'est pour cela que nous sommes attentifs au bon développement notamment d'abord de nos outils de gestion numériques pour la facturation, les notes de frais, la trésorerie en temps réel, les tableaux de bord sur mesure »*, fait remarquer Raphael LEMAIRE. La communication technique a également été accentuée et améliorée avec la diffusion hebdomadaire d'un article sur l'actualité économique mais aussi avec diverses autres infos utiles multi-accessibles (envoi mail, site du Groupe, réseaux sociaux professionnels…).



OUVRAGE INDISPENSABLE :
« PERFORMANCE DE VOTRE ENTREPRISE, LES BONNES PRATIQUES »

Une première pour BGH ! Deux de ses coassociés, Jean-Michel HOYO et Raphael LEMAIRE, en partenariat avec Pascal VIAUD, dirigeant de QUALIXEL, ont mis leur riche expérience en commun pour écrire cet ouvrage s'adressant aux décideurs. Il détaille les 6 fonctions clés de l'entreprise à partir de situations vécues : pilotage, organisation, management, commercial, production, finance. Dans le sillage de cette publication, un cycle de formation sera mis en place par BGH Experts & Conseils.

« Performance de votre entreprise, les bonnes pratiques », 183 p. Éditions QUALIXEL, 15 €.
En vente au Cabinet BGH Experts & Conseils.





Son activité : Expertise comptable et sociale
Audit légal et contractuel - Conseil

Nombre de cabinets : 14 dont 5 sur Toulouse, 8 dans sa périphérie et 1 à Mazamet

Ses dirigeants : Claude HELIAS et Jean-Pierre GORSSE

Nombre d'employés : 120 personnes

Siège social : 11 bis rue Antonin Mercié
31000 TOULOUSE

Tél. : 05 62 30 39 60

Web : www.bgh.fr

E-mail : accueil@bgh.fr

BORÉAL AUTOMOBILES

Au tout nouveau standard VOLVO !

La concession toulousaine est l'une des premières en France à profiter du nouveau programme de relookage et de services engagé à l'échelle mondiale par l'emblématique constructeur nordique.






Nicolas-Durrieu

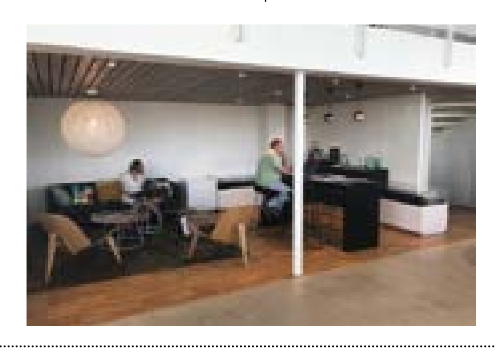
Dans le cadre de son repositionnement global international, VOLVO Cars a établi de nouvelles normes VRE (VOLVO Retail Experience) inspirées du design suédois avec son style épuré mêlant raffinement et élégance. Et BORÉAL AUTOMOBILES est déjà prête à en dévoiler le superbe résultat. *« L'objectif de VOLVO et le nôtre est d'offrir une expérience inédite à nos clients dès leur entrée au sein de la concession, en valorisant les racines scandinaves de la Marque et le patrimoine suédois de la société. Le tout adossé bien sûr à de nouveaux services »*, se félicite Nicolas DURRIEU, le directeur de la concession.

« VOLVO Personal Service »

Nouveau concept VOLVO, le *« VOLVO Personal Service »* impose une approche innovante de la maintenance automobile à la fois plus personnelle et efficace et ce, pour le client comme pour sa voiture. Dorénavant, tous les clients bénéficient d'un technicien d'entretien personnel (PST) et l'atelier peut, au minimum, réduire les délais d'exécution de moitié ! *« Comme la plupart des tâches peuvent désormais être réalisées rapidement, nos clients peuvent patienter dans notre confortable lounge pendant leur réalisation et s'épargner un aller-retour à l'atelier. Ils peuvent lire tranquillement un journal, se connecter au réseau Wi-Fi gratuit ou encore jeter un œil au show-room »*, suggère Nicolas DURRIEU.

Véhicules de société

Artisan, commerçant, PME/PMI, profession libérale, entreprise nationale, collectivité territoriale, administration… pour rouler en ville ou parcourir de grandes distances, il existe un modèle VOLVO pour répondre à chaque utilité. SUV, compacte, berline ou break… les solutions en Location Longue Durée de VOLVO Car Fleet Services sont proposées sur l'ensemble de la gamme. Des conditions de ventes spécifiques, des contrats *« clés en main »* de gestion de flottes automobiles, un référencement de véhicules auprès des Administrations dans le cadre de marchés publics, des véhicules affairisés spécialement adaptés aux besoins de vos collaborateurs ainsi que des conseils éclairés en matière de financement complètent le large dispositif des services de la concession réservé aux professionnels.





L'ÉVÈNEMENT VOLVO DE LA RENTRÉE : LE NOUVEAU XC60 !

Ce 21 septembre, VOLVO crée l'événement à Toulouse avec le lancement de son nouveau XC60 ! Commercialisé il y a neuf ans, son modèle initial est devenu le SUV premium de taille intermédiaire le plus vendu en Europe. Dans sa toute nouvelle version, dans la pure culture de la marque, il se révèle comme l'un des véhicules les plus sûrs jamais conçus. Il regorge de nouvelles technologies ! L'assistance à la direction fait son entrée dans l'écosystème révolutionnaire City Safety. Et deux systèmes de sécurité baptisés *« Prévention de changement de voie sur la voie opposée »* et BLIS™, utilisent cette assistance pour éviter ou atténuer les collisions frontales, ou pour réduire le risque de collision en cas de changement de voie. En résumé, la success story du XC60 continue !





Son activité : Concessionnaire automobiles exclusif VOLVO

Directeur de la concession : Nicolas DURRIEU

Ses coordonnées : 71 impasse de la Bourgade CS 17664 – 31676 LABEGE

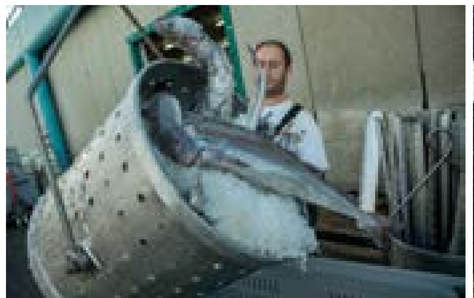
Tél. : 05 62 47 52 52

Web : www. VOLVO-toulouse.com

E-mail : boreal. VOLVO. toulouse@sipa-automobiles.fr

BRAKE FRANCE • Attitudes responsables !

Le développement durable est inscrit au cœur de sa mission d'entreprise.









« *Notre démarche responsable est construite autour de 4 préoccupations : l'épanouissement de nos collaborateurs, la réalisation de notre mission d'entreprise, la préservation de l'environnement et notre implication auprès de partenaires engagés »*, souligne Christophe MANIOU, le nouveau directeur délégué régional Sud-Ouest depuis début 2017.

Avec ses collaborateurs

BRAKE FRANCE recueille 72 % d'opinions favorables auprès de ses salariés. Des salariés qui ont eu l'opportunité de proposer 26 projets pour améliorer leur quotidien au travail ou pour protéger la planète ! Autres indicateurs forts, la réduction de 18 % du taux de fréquence des accidents du travail et les heures de formation qui ont presque doublé entre 2013 et 2016. L'entreprise accompagne aussi chaque année 30 collaborateurs en situation de handicap et a engagé 25 partenariats avec des ESAT/EA.

BRAKE FRANCE SUD-OUEST : L'EXCELLENCE AU QUOTIDIEN

BRAKE FRANCE Sud-Ouest, en pleine vitalité, déroule son activité auprès de 11 000 clients et sur près de 20 départements ! L'entreprise y dispose de 8 plateformes historiques : Auch, Pau, Bayonne, Bordeaux, Angoulême, Souillac, Limoges et Niort alimentées par deux hubs ultramodernes et performants à Bruguières au nord de Toulouse et à Souillac. Et rappelons que par la segmentation de sa gamme, BRAKE FRANCE répond sous l'angle de l'excellence et sans exception à tous les restaurateurs et professionnels de la restauration hors foyer.

Pour le goût

Donner du sens au goût, la passion de BRAKE FRANCE ! Depuis 2011, tous ses sites sont certifiés ISO 22000 (sécurité des aliments). Nombre de ses produits de la mer sont écolabellisés ou répondent aux critères de durabilité du guide des espèces et 3 poissons de grands fonds ayant des stocks *« à risques »* ont été retirés de la vente (lingue bleue, grenadier de roche et l'empereur). L'entreprise entretient également, et notamment dans le Sud-Ouest, une proximité très étroite avec les filières locales et régionales réputées pour leurs produits d'exception et leurs AOP. Ce fut encore le cas notamment lors d'une visite organisée au mois de mai avec des restaurateurs chez une petite PME des Landes, LASPEGOUR qui confectionne des accompagnements de légumes réalisés manuellement et qui s'engage pour le maintien de l'emploi des femmes en zone rurale.

Pour l'environnement

Ses chauffeurs-livreurs sont formés à l'éco-conduite et les trajets sont optimisés. Quelque 19 000 litres d'huile alimentaire usagée ont été recyclés en biocarburant par ses clients… BRAKE FRANCE s'engage sur l'environnement et va même plus loin que la réglementation ayant réalisé en 2012 puis 2015 un Bilan Carbone® comptabilisant les émissions des marchandises entrantes et sortantes de son activité. Les invendus alimentaires ne pouvant être donnés sont méthanisés. Un triporteur frigorifique à assistance électrique est utilisé à Sarlat pour livrer ses clients du centre-ville et des ruches ont été installées sur deux de ses sites dont Souillac pour favoriser la biodiversité et la pollinisation environnante !

Avec les acteurs de son métier

L'entreprise soutient le réseau Restau'Co et est partenaire officiel de la démarche Mon Restau responsable®. Ses participations au développement de l'association l'R Durable et à l'organisation d'événements en faveur d'une restauration responsable sont aussi reconnues. Enfin, BRAKE FRANCE donne l'équivalent de 54 000 repas aux banques alimentaires auxquelles sont aussi versés 10 000 € pour qu'elles accompagnent un projet d'épicerie sociale itinérante.



BRAKE FRANCE

Son activité : Concepteur-distributeur de produits alimentaires pour la RHF (Restauration Hors Foyer)

Son directeur délégué région Sud-Ouest : Christophe MANIOU

Nombre d'employés : 2 000 personnes (400 dans le Sud-Ouest)

Ses coordonnées : 10 avenue du Petit Paradis 31150 BRUGUIERES (A 62 sortie 11)

Tél. : 05 62 89 25 25

Web : www.brake.fr

E-mail : christophe.maniou@brake.fr

CARRERE HOLDING

L'immobilier, au cœur !

L'un de ses principaux atouts ? Une force d'action transversale générée par ses différentes sociétés pour répondre à toutes les demandes.

CARRERE HOLDING, c'est d'abord à l'origine une entreprise familiale. Des racines que défend Frédéric CARRERE, son dirigeant, alors que sa holding rayonne en France à travers ses sociétés dans l'immobilier.

Un acteur principal

« Notre cœur de métier est, depuis plus de 20 ans maintenant, la promotion immobilière avec GOTHAM qui intervient essentiellement dans le secteur résidentiel sous la marque GROUPE CARRERE », indique l'entrepreneur. Acteur important en France, GOTHAM se positionne en tant qu'ensemblier urbain. La société, reconnue pour apporter une solution adaptée et ciblée aux enjeux locaux, a toute la capacité pour réaliser des opérations complexes pour les collectivités locales et les investisseurs institutionnels. Autre société de CARRERE HOLDING, LOFT-ONE est quant à elle spécialisée dans l'administration de biens immobiliers assurant gestion, syndic, location et transaction. Avec ses 18 agences maillant le territoire, ses 300 collaborateurs et ses plus de 53 000 mandats, elle figure dans le Top 10 des intervenants dans ce secteur d'activité dans l'hexagone !



Frédéric CARRERE



Être passionné, audacieux et responsable

Projet Europarc

Aussi l'immobilier d'entreprise

Suite au rachat en 2015 des franchises toulousaine et paloise d'ARTHUR LOYD - le bien connu broker en immobilier d'entreprise -, GOTHAM déploie aussi ses aptitudes dans ce secteur spécifique en pleine croissance au travers d'un pôle dédié aux multiples compétences : promotions tertiaires, commerciales ou industrielles (construction de bureaux, entrepôts ou locaux commerciaux) ; projet clés en main ; sourcing foncier et reconversion de sites industriels. Déjà très performante dans cette nouvelle activité, la société a déjà engagé ou est à un stade avancé dans l'engagement de plusieurs programmes : construction de trois bâtiments de 2 000 m² chacun à Europarc à St Matin du Touch, construction d'un bâtiment de 5 000 m² à Borderouge, un *« clés en main »* aux Sept-Deniers… GOTHAM a lancé également son concept Hivepark, concept novateur de locaux à louer ou à vendre pour de petites structures. Et deux projets sont actuellement en cours dans ce cadre à Montaudran et Pibrac.



Concept Hivepark

FRANCHISÉ ARTHUR LOYD

Sur Toulouse et Pau, CARRERE HOLDING est le franchisé ARTHUR LOYD, 1er réseau national de conseil en immobilier d'entreprise, au service de ses clients et mandants depuis plus de 30 ans. Présent dans plus de 70 villes partout en France avec 4 structures transversales dédiées, son réseau apporte le conseil et le service de professionnels experts dans leur région. Qu'il s'agisse de commercialisation à la location et à la vente, ou d'investissement, les équipes ARTHUR LOYD vous proposent le meilleur de l'offre disponible sur le marché des bureaux, locaux d'activités, entrepôts et commerces.







Son activité : promotion et gestion immobilières

Ses filiales : GOTHAM, GROUPE CARRERE, LOFT-ONE

Son dirigeant : Frédéric CARRERE

Ses Coordonnées : 18 boulevard Lazare Carnot - 31071 TOULOUSE

Web : www.gotham-sas.com, www.groupe-carrere.com, www.loft-one.com

CENTAURE

Préserver le capital humain de votre entreprise !

Le risque routier constitue aujourd'hui le premier risque d'accident mortel au travail. La conduite professionnelle ne peut pas demeurer hasardeuse !

Depuis 30 ans à Bruguières, et dans ses 10 autres centres en France, CENTAURE accompagne les entreprises dans leur démarche de formation, pour apporter performance et compétences au volant, à leurs salariés.

La for-ma-tion !

Il faut bien cerner que les spécificités de la conduite professionnelle s'appuient sur 5 principes :

- **Le véhicule**, véritable outil de travail, optimisé par un entretien régulier, garantie de son bon fonctionnement ;
- L'**environnement** représenté par tous les éléments qui interagissent avec la conduite (météo, état de la chaussée, conditions de circulation, etc.) ;
- **Le conducteur** avec notamment les aspects physiques et physiologiques ;
- **L'organisation et l'optimisation des déplacements professionnels** (planification de la journée, optimisation des déplacements, planification des itinéraires…) ;
- **La réglementation** (assurance, permis à points, réglementation du travail, obligation du salarié et de l'employeur).

« Ces 5 principes, bien identifiés, sont la clé d'une conduite « professionnelle », où le déplacement constitue un acte *« professionnel »*.



PRÉVENTION : le risque routier encore trop méconnu ou ignoré par les TPE-PME

Le risque routier en VL et VUL est un sujet majeur pour les entreprises mais, en pratique, assez peu pris en considération. C'est le constat d'une étude menée par l'IFOP en avril 2017 sur les professionnels de la route. Seuls 19 % des chefs d'entreprise interrogés ont mis en place des actions de prévention liées à ces risques ! *« Depuis 30 ans, c'est notre cœur de métier d'apporter une solution à ces entreprises. Nous disposons de tous les moyens pédagogiques et humains pour sensibiliser et baisser la sinistralité de leurs collaborateurs »*, rappelle Patrick LATXAGUE.



Vivre le risque pour mieux l'éviter !

Patrick LATXAGUE

Avec les formations CENTAURE, tous ces points sont abordés avec vos collaborateurs afin qu'ils se les approprient et développent de nouvelles compétences », explique Patrick LATXAGUE, directeur CENTAURE Grand Sud-Ouest (centres de Bruguières et de St-Paul-lès-Dax).

La différence CENTAURE

CENTAURE se distingue dans son activité à travers ses compétences reconnues, ses nombreux points forts. Ses centres proposent des mises en situation pour illustrer, par l'expérience, les différents concepts de sécurité ; donnent la possibilité d'évoluer avec son propre véhicule ; s'adressent à des populations ciblées et assurent des formations valorisantes, responsabilisantes et immédiatement applicables dans la vie professionnelle ! Autre atout déterminant, 70 % de ses formations se déroulent sur ses 3 plateaux d'exercices… virage, pente et ligne droite avec une plaque tournante simulant les chocs latéraux ou l'éclatement d'un pneu.

Une pédagogie active

Enseigner les bonnes pratiques de conduite, faire prendre conscience des risques quotidiens au volant, donner de l'expérience par la mise en situation directe sont les grands axes de la pédagogie CENTAURE dont la signature est la pratique ! Tous ses stagiaires y étant confrontés, à Bruguières*, sur un circuit sécurisé fermé pour un maximum d'acquis.

** Site référence du réseau CENTAURE, Bruguières a accueilli 350 entreprises et 6450 stagiaires en 2016*



Son activité : centre de formation à la conduite

Son directeur Grand Sud-Ouest : Patrick LATXAGUE

Nombre d'employés : 11 personnes

Ses coordonnées :
Autoroute A62 - Échangeur de Saint Jory
31150 BRUGUIERES

Tél. 05 34 27 67 77

E-mail : contact@centauremp.com

Web : http://midi-pyrenees.centaure.com

CORINNE CABANES & ASSOCIÉS

Vivre l'emploi



Corinne Cabanes

L'histoire d'une différence

Spécialiste de l'emploi depuis plus de 20 ans, Corinne Cabanes a créé Corinne Cabanes & Associés en 2011. Né sous une bonne étoile, le cabinet est avant tout animé par la passion. La passion d'accompagner les RH de ses clients avec des idées nouvelles et la volonté de les mettre en œuvre. Chacun des collaborateurs de Corinne Cabanes & Associés exprime pour le client, le meilleur de lui-même. Ces valeurs permettent au cabinet d'occuper une place unique sur le marché de l'emploi.
Trouver le candidat idéal est une chose, le garder en est une autre ! Qui gagnera demain, la bataille des talents ? Les entreprises qui donneront *« un sens »* à la carrière de leurs collaborateurs.
La mission du cabinet de conseil Corinne Cabanes & Associés est donc globale : aider les entreprises à inscrire la gestion de leurs ressources humaines dans un concept d'emploi durable ; donner du sens à leurs recrutements, à l'évolution et à la mobilité des carrières de leurs collaborateurs ; les faire grandir !
Il est de tradition pour le cabinet, d'emprunter des voies nouvelles, tout en restant cependant fidèle à ses principes : Indépendance, **Objectivité, Compétence** et bien sûr **Confidentialité**.
Cette expertise s'étend sur des secteurs aussi diversifiés que l'agroalimentaire, l'aéronautique, le secteur banques & assurances, l'ingénierie et l'informatique.
L'équipe dynamique, savante alchimie entre consultants Seniors et Juniors est formée à des méthodes standardisées. Elle se met à jour des nouvelles technologies et techniques de résolution de problématiques RH pour accompagner les évolutions.
Cette volonté de proximité et de qualité s'étend bien au-delà de Midi-Pyrénées avec un bureau à Paris et à Bordeaux. Grâce à des partenariats, le cabinet a également un déploiement national notamment à Nice, Lyon, Metz, Lille, mais aussi international en Espagne (Madrid/Séville), en Angleterre (Londres) et en Suisse (Genève).
Le cabinet est très présent au niveau local que ce soit dans l'économie (Touléco/Toulemploi, Aerospace Valley, Club Réussir, Amcham, Réseau Emploi Durable – RED), dans l'art via le mécénat (Art Toulouse, Grenier Théâtre, Odyssud) et enfin au niveau académique (Toulouse Business School, Université Capitole 1).

Un concept inédit : La carte de crédit RH

Le cabinet, toujours dans son optique d'innovation a lancé cette prestation afin de répondre à la multiplicité des besoins que pouvaient connaître les entreprises dans une année : recruter, coacher, former, accompagner dans la transition. Cette carte permet de bénéficier de prestations RH à tarif préférentiel pouvant être choisies en toute flexibilité.

LA DIGITALISATION EST EN MARCHE

Selon une étude de McKinsey, les robots ont déjà *« tué »* trois millions d'emplois ces dernières années. La digitalisation est en marche.
Une révolution, mais aussi un atout pour les entreprises, selon Corinne Cabanes, dirigeante du cabinet Corinne Cabanes et Associés.

« Ubérisation, Cloud, Lot, Hr Analytics, transhumanisme, e-commerce, robotique…
La digitalisation des grandes et petites entreprises est en route. Et peut être vécue comme un tsunami par l'encadrement et les équipes.

Voulons-nous que nos collaborateurs la subissent ou s'en saisissent ?

Cette évolution obligatoire de nos environnements de travail change en effet considérablement notre organisation et nos pratiques. Elle nécessite de lâcher sa zone de confort, et nous amène à développer de la confiance.
Une révolution dont la réussite repose sur trois piliers : l'intelligence collective, des processus collaboratifs et du *« knowledge management »*.
Mais ne nous trompons pas, il s'agit avant tout d'un nouveau modèle à inventer. Rendre ses équipes créatives pour imaginer leur nouvel environnement de travail digitalisé, c'est bâtir ensemble de la valeur pour l'entreprise.

Le digital transforme la relation client, la gestion des modes de fonctionnement internes, les business models de nos entreprises. Selon que vous appartenez à l'une de ces familles de digitalisation *« Fashionistas »*, *« Digirati »*, *« Beginners »* ou *« Conservaties »*, votre performance d'entreprise ne sera pas la même. Vos collaborateurs vont vivre une expérience client différente. Leurs compétences doivent se transformer. Et les entreprises s'adapter.



24 avenue Georges Brassens
31700 Blagnac
Tél. 05 34 26 04 04
contact@corinnecabanesetassocies.com
corinnecabanesetassocies.com

COPY SUD

Une offre globale, matériel et numérique

Un « maître d'œuvre » à l'avant-garde de son métier pour accompagner ses clients dans les évolutions profondes liées aux nouvelles technologies et impactant efficacement leur fonctionnement au quotidien.

Écrans numériques connectés : Plus de limites à l'interactivité !

La percée des écrans numériques connectés /écrans interactifs connectés révolutionne le travail collaboratif !

La gamme ENC/EIC de COPYSUD s'adresse à toutes les entreprises et est particulièrement indiquée pour les secteurs Sportif, Juridique (notaires/avocats), Médical, Hôtelier, Éducation…

- **QUALITÉ :** image Ultra HD 4K (dernière technologie sur le marché)
- **PAPER BOARD :** affichage d'un tableau blanc entièrement paramétrable
- **INTERACTIF :** environnement complètement interactif / tactile
- **COLLABORATIF :** possibilité de partager l'écran (son contenu) avec un nombre important d'acteurs extérieur (smartphone, pc, tablette, ENC/EIC…)
- **PARTAGE :** sauvegarde, partage immédiat des informations via tous les moyens techniques existants sur le marché (USB, mail, impression, Cloud, PC, serveur…)
- **VISIO :** embarquer un système de VisioConférence
- **TECHNIQUEMENT OUVERT :** tous les ports, câbles, branchements du marché disponibles en natif
- **SÉCURISÉ :** écran blindé, mot de passe, travail sécurisé par code confidentiel…



Impression, numérisation, dématérialisation, communication, mobilité, sauvegarde et télécom… COPY SUD a identifié tous les besoins actuels des entreprises en ces domaines et est capable de leur apporter une suite de solutions complète et personnalisée.



LES MATINALES NUMÉRIQUES BY COPY SUD

Pour rester connecté aux dernières nouveautés !

Le numérique est bien aujourd'hui le moteur du progrès ! COPY SUD au faîte de la transformation digitale vous invite pour échanger, comprendre et vous présenter ses nouveaux produits, services et projets, autour d'un petit-déjeuner : Les Matinales Numériques !

Deux sessions d'une heure vous sont proposées au choix le vendredi à 9h00 ou 10h30. À vous de choisir ! Tél. : 0 825 301 401 - Web : www.copysud.fr

Dématérialisation et mobilité, nouvelles clés du travail productif

L'ère de l'instantanéité des échanges et de la mobilité a pris le pouvoir. Et le monde du travail qui en a bien saisi tous les avantages est engagé depuis une dizaine d'années dans une mutation technologique sans précédent.

« La dématérialisation et tout ce qu'elle implique comme la mobilité, la data et le cloud permettent désormais de mieux gérer le capital humain au centre de l'organisation. Quand un salarié est plus mobile, son bien-être est amélioré. Résultat, son implication monte en flèche. COPY SUD s'inscrit dans cette mobilité pour permettre à ses collaborateurs et ses clients de profiter d'une technologie de pointe, garante d'un style de vie au travail qui colle avec les nouvelles aspirations de notre temps. Notre offre globale est unique sur le marché et correspondant parfaitement à toutes les attentes. Nous nous efforçons qu'elle ait toujours une prise sur l'avenir lequel peut dès lors être envisagé par nos clients avec la confiance nécessaire », développe Philippe GALLUCCI, directeur général de COPY SUD.



Vous n'imaginez pas à quel point nous pouvons faire progresser vos idées !

Smartphone, tablette, télétravail, virtualisation… sont d'autres mots-clés de cette mobilité au cœur de l'offre globale de COPY SUD. Le domaine des possibles s'ouvre au maximum. Et au final, la souplesse du workflow et du travail collaboratif fait que tout le monde gagne en créativité et en productivité !

Pour les 4 générations !

Désormais, quatre générations distinctes (baby-boomers, x, y et z) peuvent évoluer au sein d'un même espace de travail : le défi pour l'entreprise est que tous ses collaborateurs aient la meilleure compréhension et le meilleur usage des solutions et outils digitaux mis à leur disposition. L'offre globale COPY SUD est précisément adaptée à chaque génération à travers l'accompagnement au changement ciblé et assuré auprès de chacun si besoin (formation, accompagnement, SAV, prises en mains à distance…). CONSEIL COPY SUD : que les entreprises concentrent une partie de leurs efforts sur la mise à jour de leurs systèmes technologiques, de leur processus métier et de leurs méthodes de travail, afin justement de permettre aux effectifs multigénérationnels de s'épanouir en toute synergie et harmonie.

Un interlocuteur certifié !

Dans cet environnement technologique omniprésent, en constante évolution et toujours plus complexe, développer les compétences techniques de ses collaborateurs est un gage d'amélioration de la qualité du service rendu afin de mieux satisfaire les clients. Chaque année, toutes les équipes de COPY SUD sont ainsi formées sur les nouveaux produits, et plus qu'une volonté, ces formations s'intègrent parfaitement dans la stratégie de l'entreprise. *« Être à la pointe, comprendre, connaître, répondre et agir avec pertinence… nous nous devons d'assurer le meilleur service, qu'il soit commercial ou technique. Cela passe par le capital humain. Il est le fruit d'investissements immatériels qui permettent d'accompagner les changements, de les encourager et d'adapter les compétences de nos collaborateurs aux enjeux de nos clients. Là est toute la valeur ajoutée de COPY SUD »*, souligne Philippe GALLUCCI.

La sécurité : une priorité absolue

Les NTIC ont rapidement révélé et imposé une nécessité : sécuriser les flux et les données.

Personne n'ignore plus et a fortiori dans l'univers professionnel que les attaques et autres intrusions peuvent subvenir à tout instant, de nouvelles menaces succédant immanquablement aux dernières venant à peine d'être annihilées. À travers plusieurs textes de loi, français et européens, les chefs d'entreprises sont mis d'ailleurs devant leurs responsabilités sur ce sujet qu'il leur revient de considérer avec le plus grand sérieux. Là encore plus que jamais à leurs côtés, COPY SUD a pris toute la mesure de ce défi et propose toutes les solutions en termes de sécurité, sauvegarde et sécurisation des flux de communication.

COPY SUD a les solutions

La gamme CYBERBOX, reposant sur un système de sauvegarde simple et automatique des données vitales de l'entreprise s'adresse aussi bien aux TPE, PME et entreprises mono-sites qu'aux collectivités territoriales et administrations ainsi qu'aux organisations multisites. Et quel que soit le degré de vigilance imposé par leur activité.

Question technique, COPY SUD dispose de l'ensemble des architectures permettant une sécurité maximale : 100 % Cloud ; Cloud Privé (cyberbox) ; Cloud Hybride (cyberbox + Cloud) ; Cloud Hybride Privé (cyberbox + cyberbox). Et ses solutions répondent à toutes les fonctionnalités recherchées par les DSI.



Son activité : impression, numérisation, dématérialisation, communication, mobilité, sauvegarde et télécom

Son directeur général : Philippe GALLUCCI

Nombre d'employés : 92 personnes

Ses coordonnées :
21 avenue Marcel Dassault - Parc de la Plaine
31500 Toulouse

Tél. : 0 825 301 401

Web : www.copysud.fr

E-mail : copysud@copysud.fr

DAL CIN & ASSOCIÉS

Bien réussir sa transmission ou sa restructuration !

Le cabinet d'avocats toulousain dont l'expertise est reconnue et recherchée dans ces opérations cruciales vous accueille dorénavant dans de nouveaux locaux flambants neufs.



Valeurs, compétences et efficacité

TRANSACTIONS : « Accompagner la recherche d'un cocontractant »

Dans le prolongement de l'activité d'assistance et de conseil en matière d'acquisition et de transmission d'entreprises - adossé à sa parfaite connaissance de l'écosystème des fusions/acquisitions -, le cabinet DAL CIN & ASSOCIES peut être chargé aussi par ses clients de mener à bien une opération de cession, d'acquisition, de mise ou prise en location, d'un bien immobilier ou mobilier, d'une entreprise sous toutes ses formes : fonds de commerce, branche d'activité ou encore titres de sociétés. Ce type de mission comprend ainsi la recherche du cocontractant et la négociation du contrat avec celui-ci.

Le cabinet d'avocats d'affaires DAL CIN & ASSOCIES, qui a atteint les 10 ans d'exercice en 2016, poursuit son développement et vient de prendre possession de ses nouveaux locaux, spacieux, lumineux et à la pointe du numérique, près des Allées Jules Guesdes. Quatre Avocats d'affaires complémentaires et soudés le composent : Stéphane DAL CIN, Roland LATAPIE, Jean GROBOST et Hugo GROSLAMBERT. *« Après une phase de croissance réussie, notre volonté est de maintenir notre approche privilégiant excellence, proximité et disponibilité, y compris dans les cas d'urgence, afin d'assurer un accompagnement sur mesure pour chacun de nos clients »*, assure Stéphane DAL CIN, Avocat Associé.

Une stratégie de conseil exclusif

Le cabinet reste résolument orienté dans une stratégie de conseil exclusif auprès des entreprises et de leur dirigeant, principalement dans le cadre des étapes clés de la vie des sociétés. Son activité s'organise ainsi autour de trois axes principaux :

1. **Transmission de l'Entreprise** - Cession et acquisition de sociétés ; transmission de l'entreprise au sein du cercle familial ; rachat de l'entreprise par les salariés et activité de Mandataire en transaction immobilière et d'entreprise *(cf. encadré)*.
2. **Vie et Développement de l'Entreprise** - Capital investissement ; rapports entre associés (statuts, pacte d'associés, règlement intérieur…) ; organisation et structuration du groupe de sociétés (conseil et assistance sur les rapports entre sociétés d'un même groupe au vu de la position actuelle de l'administration fiscale…) ; fusions ; apport partiel d'actif…
3. **Difficultés de l'Entreprise** - Prévention et traitement des difficultés des entreprises (conseil et accompagnement dans le cadre de toute procédure de prévention, telle que mandat ad hoc ou conciliation ; de traitement des difficultés, telle que sauvegarde et redressement judiciaire ; et également de responsabilité des dirigeants…).

Signe particulier, DAL CIN & ASSOCIES, cabinet doté d'une véritable vision entrepreneuriale, représente une alternative indépendante aux grands cabinets de réseaux.



Son activité : Cabinet d'Avocats en Droit des affaires, Droit des sociétés, Droit fiscal et Droit des entreprises en difficulté

Ses avocats : Stéphane DAL CIN, Roland LATAPIE, Jean GROBOST et Hugo GROSLAMBERT

Ses coordonnées : 8 rue des 36 Ponts
31400 TOULOUSE

Tél. : 05 34 31 13 49

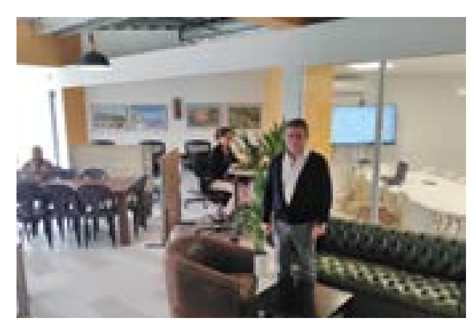
Mobile : 06 76 78 57 78

E-mail : s.dalcin@dalcin-associes.com

Web : www.dalcin-associes.com

EMERGENCE PLUS COWORKING

Le travail collaboratif comme réponse au développement des quartiers nord-toulousains



L'entrepreneuriat s'impose désormais comme un véritable phénomène de société et suscite un engouement formidable, il ne faut pas pour autant occulter la forte mortalité des entreprises nouvellement créées. Comment en faire un levier de compétitivité ?
En agissant sur l'émergence de circuits économiques courts, sur la dynamique de réseaux d'entrepreneurs et l'animation du tiers lieu EMERGENCE PLUS Coworking, nous avons le sentiment de participer favorablement à ce défi majeur. Être un relais efficace contre l'isolement des salariés ayant opté pour le télétravail est aussi une motivation.
En choisissant de nous implanter et d'agir dans les quartiers nord de Toulouse, nous espérons contribuer à leur développement économique.

QU'EST-CE QUE EMERGENCE PLUS COWORKING ?

Situé 2 rue Ernest Renan, 31200 TOULOUSE, EMERGENCE PLUS Coworking est implanté à la jonction de trois quartiers du nord de Toulouse, Borderouge, les Izards, les Minimes.
Des espaces de travail individuel ou collectif pour favoriser la collaboration ponctuelle ou régulière.
Un lieu de coworking de 400 m² offrant près de 60 places en *« open space »* et 50 places en salles de réunion, 7 bureaux, salons…
Des solutions d'accompagnement et de formation dynamisantes pour les *« start-up »*, mais évidemment pour tous les entrepreneurs.
Une couveuse d'activité pour tester son projet en toute sérénité.
Un large réseau de partenaires économiques impliqués quotidiennement.
Un endroit particulièrement accessible, bus et station de métro à proximité (15 minutes en bus de la Gare). La sortie de rocade Borderouge est à 5 minutes.
Sur place, un parking gratuit, de nombreux commerces et des services de proximité sont présents.

Un projet porté par des experts

Le projet de tiers lieu est initié par l'organisme CREACT'UP, société de l'économie sociale et solidaire, et sera co-animé avec deux associations GESTELIA et EMERGENCE PLUS.
CREACT'UP expert dans l'accompagnement des créateurs et des repreneurs d'entreprise s'est positionné comme spécialiste de la formation à distance. Centre de bilan de compétence, CREACT'UP a également développé une compétence d'audit financier, organisationnel et ressources humaines.
EMERGENCE PLUS, structure associative initiée par CREACT'UP est une couveuse d'activité. Elle met à disposition de ses bénéficiaires un extranet de gestion et de coaching à distance pour la gestion d'une activité.
Le troisième co-acteur essentiel de ce projet de tiers lieu est le réseau national associatif d'expertise comptable GESTELIA qui peut revendiquer son expérience de la gestion des TPE tous secteurs d'activité confondus, et une expérience très pointue de l'artisanat.

Un service soucieux des exigences environnementales et énergétiques

Sensibiliser les acteurs intervenant dans ce lieu sur notre impact environnemental fait partie de nos gènes. La plupart de notre mobilier a été choisi d'occasion afin de donner une deuxième vie à un produit. Nous recyclons 95 % des calories été comme hiver pour limiter la consommation d'énergie dans le local.

Favoriser le développement d'une communauté d'entrepreneurs

Chaque thématique (économie, développement personnel, bien-être, société…) pourra être abordée en journée, lors de petits-déjeuners, ou encore de soirées de type *« after work »*.
Pour que le travail collaboratif s'affranchisse de toutes les différences, nous proposons à des acteurs du secteur de la culture d'intervenir dans ce lieu pour s'y exprimer. Qu'ils n'hésitent pas à nous contacter !

DES ESPACES VARIÉS ET AMÉNAGÉS

En collaboration avec l'architecte Marianne CLAVEAU, La Boîte à Projets, le local est aménagé pour l'accueil de personne à mobilité réduite, parking, ascenseur, passages larges, luminosité, toilettes adaptées.
Les espaces de vie sont propices au travail collaboratif dans une ambiance à la fois moderne et vintage.
Nous avons 3 salles de réunion et de formation (22, 14, et 6 places), équipées de télévision grand écran, vidéoprojecteur, paperboard, tableau blanc et visioconférence.
Les postes de travail en *« open space »* sont individuels, mais laissent l'opportunité d'échanges sans déranger la quiétude des utilisateurs. Plusieurs outils informatiques sont proposés aux *« coworkers »* (bureautique, graphisme, création numérique 3D…).
La possibilité de location de bureaux vient compléter cette organisation du travail dans ce tiers lieu.
Le site internet EMERGENCE PLUS Coworking permet une interaction constante avec les membres du tiers lieu grâce à leur espace personnel, pour réaliser des devis, privatiser une salle, réserver en ligne ou encore s'inscrire à un évènement.

Horaires d'ouverture et modalités d'utilisation

Les espaces sont ouverts avec un service d'accueil du lundi au vendredi de 8h30 à 19 h pour les personnes ayant un accès ponctuel. Les usagers résidents pourront accéder au lieu 7j/7, 24h/24. Les bureaux individuels peuvent être loués du lundi au samedi compris.







Ses coordonnées : 2 rue Ernest Renan - 31200 TOULOUSE
Tél. : +33 (0)5 34 51 63 70
Web : www.emergence-plus.com
www.couveuse-activite.com
E-mail : contact@emergence-plus.com

EURÉCIA • La PME qui parle aux PME !

Son logiciel 100 % web simplifie la gestion RH des entreprises.

« *Proche de nos 80 000 clients-utilisateurs au sein de 800 entreprises réparties dans 43 pays, Eurécia, est une PME qui parle aux PME ! Faisant converger les intérêts de tous, elle est l'utile trait d'union entre le dirigeant, le directeur financier, les fonctions RH, les managers et les salariés* », explique le président-fondateur d'Eurécia, Pascal GRÉMIAUX.



Pascal GRÉMIAUX

Fini la complexité RH !

Depuis 10 ans, Eurécia s'attaque au problème de la complexité RH via ses outils ergonomiques et modulables. Ses solutions de gestion administrative du personnel et de gestion des talents ont pour fonction de simplifier et d'améliorer l'organisation : portail RH, congés et absences, notes de frais, temps et activités, planning, compétences, entretiens individuels, formations, recrutements. Ces 9 modules comprennent une dimension collaborative en phase avec les nouveaux usages des entreprises, et les attentes des collaborateurs.

Des innovations régulières

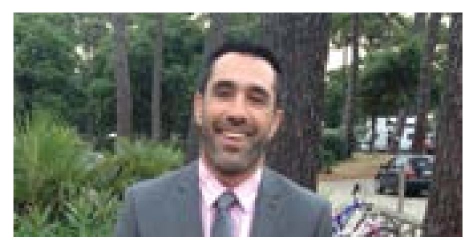
La plateforme s'intègre avec tous les outils RH et les données sont hébergées en France. Le logiciel est déployé au cœur même des entreprises. Pour les équipes d'Eurécia, c'est une porte d'entrée idéale pour appréhender les besoins émergents et pour procéder à des innovations régulières de ses solutions.
Eurécia, promouvant des valeurs de simplicité, d'efficacité et de pragmatisme, contribue avec enthousiasme à changer le rapport des collaborateurs avec le travail pour les aider à le considérer comme une source de satisfaction. En réinjectant ainsi du sens à tous les niveaux des entreprises, Eurécia accroît la qualité de vie au travail et la performance des organisations.



Son activité : édition de logiciels
Son dirigeant : Pascal GREMIAUX
Nombre d'employés : 40 personnes
Ses Coordonnées : 24 rue du Fort
31320 CASTANET TOLOSAN
Tél. : 05 62 20 03 69
Web : www.eurecia.com
E-mail : contact@eurecia.com

INGENID'OC • La sécurité incendie versant ingénierie

Un des rares bureaux d'études spécialisés spécifiquement dans cette activité



Fabrice BENITEZ

Dans sa 14e année, INGENID'OC planche sur la sécurité incendie des bâtiments et plus particulièrement sur ceux accueillant les personnes comme les hôpitaux, les EPHAD, les collèges, les centres commerciaux, les hôtels et autres lieux attirant du public. Ses compétences et sa spécificité l'ont amené notamment à intervenir pour le métro de Toulouse, la gare Matabiau, des centrales EDF ou encore des bâtiments pour Orange. Autant de références faisant autorité. *« Nous intervenons sans distinction sur des projets de toute envergure, d'un hôtel de 10 chambres à un hôpital »*, synthétise Fabrice BENITEZ, le dirigeant fondateur du bureau d'études.

Missions de coordination SSI et maîtrise d'œuvre

- Spécialiste de l'ingénierie incendie dans le grand sud-ouest, le bureau développe deux activités :
- Toute mission de coordination Système de Sécurité Incendie (SSI) quelle que soit la vocation d'un bâtiment avec une spécificité en ERP (établissement recevant du public) et IGH (immeuble grande hauteur)

Missions de maîtrise d'œuvre… études alarme, implantation de détecteurs, locaux coupe-feu, désenfumage, suivi de travaux…
« Nos points forts, ce sont notre proximité, notre réactivité et notre capacité à fidéliser notre clientèle. Nous ne manquons pas d'assurer un rôle de conseil auprès d'elle. Nous sommes très présents aussi dans les démarches administratives notamment auprès des pompiers statuant sur le concept de la mise en sécurité des bâtiments. Un soulagement pour nos clients », souligne Fabrice BENITEZ.



Son activité : bureau d'études sécurité incendie et coordinateur SSI
Son dirigeant : Fabrice BENITEZ
Nombre d'employés : 4 personnes
Ses Coordonnées : 42 chemin de Ladoux
31790 SAINT JORY
Tél. : +33 (0)6 20 14 05 14
Web : www.ingenid-oc.com
E-mail : contact@ingenid-oc.com

FLUO NEON

Le fabricant d'enseignes en vue !

Son profond enracinement local et régional qu'il tient de son ancienneté de plus de 40 ans sur Toulouse et Midi-Pyrénées, ainsi que son adaptation régulière aux dernières technologies, en font un acteur référence dans son métier.

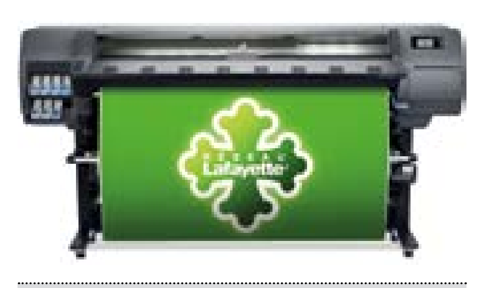


Pierre CAHUET

FLUO NEON est aussi bien le partenaire privilégié des collectivités locales que des grands groupes industriels, des PME-PMI et du petit commerce. Airbus, le CIC et le Crédit Mutuel, Intermarché et E. Leclerc, Flunch et Subway, Château d'Ax, Bureau Vallée et Cuisines Schmidt comme le Groupe UPSA font partie, parmi de nombreux autres, de ses clients réguliers. La Maison Pillon, l'hôtel Gascogne, le Bistrot d'Éric ou encore les Ténors ont été bien inspirés aussi de lui accorder toute leur confiance. L'entreprise, passée maître dans la technologie des diodes électroluminescentes, est également distributeur exclusif de la marque leader de toiles tendues LIGHT'AIR, sur les départements 31 et 81.



AIRBUS



UNE IMPRIMANTE GRAND FORMAT RÉVOLUTIONNAIRE

L'entreprise vient de faire l'acquisition d'une imprimante Grand Format qui lui permet dorénavant de produire en interne tous les décors vitrines de ses clients avec une laize jusqu'à 2 m. L'imprimante HP Latex à base d'eau dont il est question additionne et multiplie les possibilités comme les atouts. Elle garantit une véritable polyvalence des applications, une qualité d'image exceptionnelle et une productivité optimale. Et surtout aussi, elle repose sur une démarche durable adaptée aux nouveaux défis liés à la sauvegarde de l'environnement !

Bien anticiper, c'est gagner !



www.fluoneon.fr !

FLUO NEON dispose d'un site Web des plus attractifs. Moderne, complet, interactif, *« il est représentatif de l'évolution de l'entreprise ces dernières années »*, se félicite Pierre CAHUET, le dirigeant de FLUO NEON qui poursuit : *« notre site est avant tout pour nous une vitrine. Nous l'enrichissons d'une actualité régulière. Il présente nos produits, nos prestations et souligne notre appartenance au groupement d'enseignistes indépendants EFFISIGN maillant toute la France et nous installant dans une dynamique collective dans tout l'hexagone ».*



Membre du réseau EFFISIGN (www.effisign.com)
Son activité : Conception et fabrication d'enseignes
Son dirigeant : Pierre CAHUET
Nombre d'employés : 17 personnes
Ses Coordonnées :
7 rue des Charrons – 31700 BLAGNAC
Tél. : 05 61 71 46 32
Web : www.fluoneon.fr
E-mail : contact@fluoneon.fr

GROUPE EKLAS
L'alliance du numérique avec l'approche d'une PME

Actuellement structuré avec ses deux sociétés LABSOFT et LABSOFT-Ingénierie, le Groupe va lancer une réorganisation de fond suite au départ du fondateur de LABSOFT, Jacques FROUVELLE.

JACQUES FROUVELLE : « Qui mieux que mes proches collaborateurs pour poursuivre l'action engagée ! »

« J'étais au chômage quand j'ai décidé de créer en 2001 LABSOFT. Quelques années plus tard, je suis devenu aussi dans notre développement le P-DG du Groupe EKLAS. Une nouvelle accélération de la croissance de notre ESN toulousaine s'est produite ces 5 ans derniers. Une accélération incarnée par la création, il y a 3 ans, de LABSOFT-Ingénierie, issue de la branche informatique de SUD-ingénierie. Un événement qui nous a permis de doubler nos effectifs ! Aujourd'hui, je suis prêt à céder « cette belle entreprise », dans tous les sens du terme. À 67 ans, il est temps de laisser la main et qui mieux que mes proches collaborateurs pour poursuivre l'action engagée ! J'ai écarté de nombreuses propositions de rachat extérieures afin de pivilégier ceux qui se sont donné tant de mal à mes côtés ces dernières années. Ainsi LABSOFT est sur le point, au travers d'un L.B.O., d'être transmis à mes directeurs : Edouard DELPY et Jean Luc PERROT. Dans cette opération, LABSOFT et LABSOFT-Ingénierie seront fusionnées pour former qu'une seule entité de plus de 140 personnes. Je pars non sans émotion mais avec le sentiment d'avoir fait le meilleur choix pour l'avenir de LABSOFT. »

Cette réorganisation, qui sera mise en œuvre en 2018, aura pour objectif, tout en maintenant les atouts à la base de la réussite du Groupe, d'optimiser son schéma organisationnel. Dans ce cadre, LABSOFT et LABSOFT-Ingénierie vont procéder à une fusion pour réaliser des économies d'échelles et centraliser leurs forces dans une seule entité nommée : LABSOFT. Cette nouvelle société sera ainsi dotée des meilleurs atouts pour répondre à de futurs référencements clients structurants.

Lancement réussi d'une agence en Île de France

Fort de ses success-stories dans la région, le Groupe EKLAS a été sollicité par ses clients pour créer une agence en Île de France pour se rapprocher de la majorité des centres de décision des Grands Groupes. Une nouvelle agence qui a vu le jour en 2016 au cœur de Paris. Elle peut désormais compter sur un nouveau responsable commercial qui sera le point focal des clients sur place et qui managera les 10 nouveaux collaborateurs déjà embauchés en quelques mois d'existence.



De g. à dr. : Edouard DELPY, Jean-Luc PERROT, Jacques FROUVELLE

Un modèle de management gagnant

Edouard DELPY, président du Groupe, et son directeur général, Jean-Luc PERROT, souhaitent capitaliser sur l'histoire du Groupe EKLAS et son modèle de management de proximité - celui d'une PME - qui ont permis d'atteindre l'effectif de 140 collaborateurs.
Le Groupe EKLAS se différencie par la qualité de son management et ses valeurs. Il a lancé en 2017 une dynamique dédiée à son management participatif : *« LABSOFT BUILDING Ensemble, pour Construire demain ! »*. LABSOFT BUILDING est un atelier mensuel organisé dans un centre de travail collaboratif dédié aux start-up de Toulouse. Il est proposé à l'ensemble des collaborateurs ayant pour objectif de leur donner libre parole afin qu'ils puissent participer et contribuer à la construction du nouveau Groupe EKLAS. LABSOFT BUILDING est un concept très apprécié par les ingénieurs qui rejoignent le Groupe (plus de 50 nouveaux talents en 2016 !) pour vivre cette aventure dans laquelle ils occupent le centre. *« Je souhaite m'appuyer sur ces atouts pour répondre aux objectifs de 100 recrutements en 2018, basés en région toulousaine et à Paris via la nouvelle agence qui sera un relais de croissance fort »* projette Edouard DELPY.



Son activité : Entreprise de services du numérique
Ses dirigeants : Edouard DELPY et Jean-Luc PERROT
Ses coordonnées : Bât. ACTYS 1 - 55 l'Occitane - 31670 LABEGE INNOPOLE
Tél. : 05 61 80 02 71
Web : www.eklas.fr
E-mail : commercial@eklas.fr

GROUPE INSITU

1997-2017, 20 ans !

Et deux nouvelles marques à venir pour compléter les trois marques existantes INSITU RELOCATION, INSITU BUSINESS CENTRE, INSITU SERVICES.





Pascal FENASSE

Le Groupe toulousain fondé par Pascal FENASSE atteindra en décembre ses 20 ans. Un cap significatif pour le Groupe INSITU spécialisé dans les métiers des services aux entreprises depuis 1997 au travers de trois filiales. INSITU RELOCATION qui est la filiale historique du Groupe fait partie des 3 premiers opérateurs privés français et accompagne la mobilité au service des intérêts communs des entreprises et des salariés *« avant, pendant et après »* leur nouvelle affectation. Avec désormais ses implantations sur Toulouse, Lyon, Nantes, Bordeaux et Paris complétés par un réseau de plus de 250 partenaires, cette filiale est devenue l'opérateur mobilité global majeur au plan national et international pour le compte de grands groupes tels que : Airbus, Safran, Sopra Steria, Motorola, Occar, Alten, Altran, Areva, Manpower, Daher, Thales, Carrefour et bien d'autres qui lui accordent leur confiance.
INSITU BUSINESS CENTRE, la deuxième filiale du Groupe, est implantée sur 4 zones stratégiques avec plus de 11 000 m² de surface de bureaux ce qui permet au Groupe d'être leader de la location de bureaux sur Toulouse avec services et prestations associés. INSITU BUSINESS CENTRE développe depuis 2009 des concepts novateurs pour répondre aux attentes de ses entreprises clientes. *« Nous nous sommes inscrits dans une réflexion qui va nous permettre en 2018 d'inaugurer nos bureaux du futur »*, annonce Pascal FENASSE.

Prochainement une nouvelle marque… INSITU COWORKING

Une nouvelle résidence d'affaires INSITU COWORKING ouvrira ainsi prochainement ses portes sur 4 000 m² dans une zone stratégique aéronautique toulousaine. *« Ce tout nouveau concept qui disposera de différentes zones et stations de travail afin de pouvoir mettre à l'honneur le travail collaboratif permettra à l'ensemble de ses utilisateurs d'évoluer dans un environnement qui participera à accroître l'efficacité et la productivité »*, se félicite Pascal FENASSE. Cette initiative signée INSITU est appelée à compléter l'offre actuelle des différentes Résidences d'affaires INSITU. Elle apportera de la flexibilité, de la convivialité et de l'efficacité à ses utilisateurs, l'objectif étant tourné ici vers le bien-être au travail. On y trouvera un mobilier avant-gardiste, les technologies de pointe et des espaces wellbeing (salle de fitness, salons de lecture, service de conciergerie, office et zones extérieures aménagées…).

Rappelons enfin que depuis 2012 et dans la logique de son développement, le Groupe s'est orienté avec sa troisième filiale INSITU SERVICES, vers une activité de Facility Management réinventée pour relever les défis actuels (environnement, maîtrise de la gestion des coûts d'entretien et de maintenance avec ses équipes propres intégrées…). Cela lui permet de compter parmi ses clients, Airbus, Stelia, Occar…

UNE IDÉE DE CAMPUS QUI GERME !

Parmi ses projets, et fort de son expérience avec l'ensemble de ses entreprises clientes, INSITU avance aussi actuellement sur Toulouse sur la création d'une zone de bureaux pour créer un Campus qui bénéficierait de l'ensemble des prestations et services du Groupe. *« Nous nous sommes inspirés, à une échelle plus modeste, du modèle de la Silicon Valley avec les géants Google et Facebook. L'idée pour nous est de faire cohabiter plusieurs populations professionnelles différentes pour favoriser les échanges entre elles et les encourager à travailler en mode collaboratif. Et ainsi par voie de conséquence les conduire à être plus agiles et plus créatifs »*, explique Pascal FENASSE.

Une autre idée de la culture du service













GROUPE INSITU

Son activité : services aux entreprises

Son directeur général fondateur : Pascal FENASSE

Nombre d'employés : 32 personnes

Ses coordonnées : 17 avenue Didier Daurat – Immeuble Socrate - CS 10051 - 31702 BLAGNAC CEDEX

Tél. : 05 34 60 50 50

Web : www.insitu-centre.com

E-mail : pascal.fenasse@insitu-centre.com

LOCO²

Le nouvel esprit de l'immobilier d'entreprise

« On nous choisit et nous recommande pour les relations privilégiées et professionnelles que nous tissons avec notre réseau »

Pouvez-vous nous présenter LOCO² ?

L'équipe de LOCO² : *« Nous sommes une société toulousaine de conseil en immobilier d'entreprise née de l'association de 3 professionnels pouvant se prévaloir chacun d'une expérience reconnue et complémentaire sur ce marché. »*

Pourquoi le nom de « LOCO² » ?

« Pour faire allusion tout d'abord à la recherche de nos clients, à leur recherche de « locaux » comme il est communément entendu. Notre nom a aussi été choisi pour exprimer le fait que nous sommes également des acteurs *« locaux »*, profondément ancrés localement. Vous savez aussi qu'en espagnol, *« loco »* signifie *« être mordu de quelque chose », « être fou de »*. Enfin, l'exposant 2 est un clin d'œil aux m² de l'immobilier, traduisez : *« fou d'immobilier ! »*

Quel est le cœur de votre activité ?

« De répondre aux demandes les plus exigeantes de nos clients, sur tout type de bâtiment à la location ou à l'achat : bureaux, locaux commerciaux, locaux d'activité, entrepôts, plateformes logistiques, terrains. Nous proposons également la solution de construction de bâtiments clés en main. »

Quels sont vos projets ?

« Nous avons l'ambition d'étoffer notre équipe pour répondre au mieux à une demande croissante et conforter notre image d'acteur incontournable du marché Toulousain »



Conseiller autrement . . .

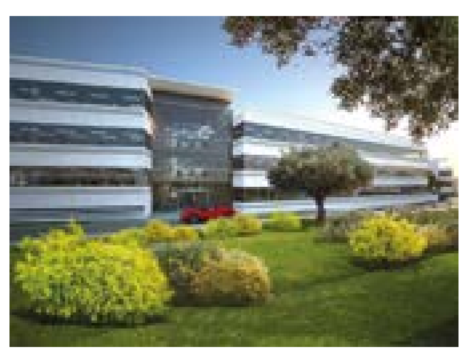
LOCO² construit une relation de confiance, de proximité et de long terme avec ses différents clients, qu'ils soient utilisateurs ou propriétaires. Sa dimension de TPE, l'implication et les expériences individuelles de ses collaborateurs lui permettent de traiter tous les projets collégialement. Trouver LA solution reste son leitmotiv quotidien. *« Plus que le goût commun pour ce métier, nous sommes tous soudés et complices, ce qui favorise aussi l'émulation et une qualité de vie au travail sans égal. Notre équipe est dynamique et ambitieuse, avec une volonté affirmée de casser les codes stricts de l'immobilier, notre différence fait notre force ! On nous choisit et nous recommande pour les relations privilégiées et professionnelles que nous tissons avec notre réseau »*, témoigne l'équipe de LOCO².

LOCO², une société connectée

Très active sur les différents réseaux sociaux, LOCO² communique aussi bien sur son actualité que sur celle de l'immobilier d'entreprise. *« Transmettre des conseils aux personnes qui nous suivent est aussi notre rôle. Tous les supports sont créateurs de liens, nous y accordons une place de choix »*.



L'immobilier carrément entreprenant !



Un marché dynamique sur Toulouse

Le marché de l'immobilier d'entreprise affiche de bons résultats. Les demandes sont soutenues et les transactions sont en hausse. Même si les locations restent majoritaires, le nombre de ventes n'a jamais été aussi fort. À l'image de son marché, LOCO² réalise l'une des transactions significatives du premier semestre avec l'acquisition par la Compagnie Fiduciaire de 2 300 m² de bureaux afin d'installer son siège social dans l'immeuble neuf *« Connect »* situé à Ramonville-St-Agne.

LOCO², acteur impliqué dans la vie sportive de la région

Ancrée localement, LOCO² est investie auprès de plusieurs clubs sportifs tels que Colomiers Rugby, Blagnac Rugby, Toulouse Padel Club, le Golf de Palmola. Ce sont des moments privilégiés d'échanges, de partages et de liens, entre eux mais aussi avec leurs partenaires et leurs clients. Outre l'aspect relationnel et social, associer LOCO² aux valeurs du sport lui confère une image positive en accord avec sa philosophie.

Tous les services de l'immobilier d'entreprise !

« LOCO² ne se limite pas aux seuls conseils liés à la transaction. Nous réalisons un diagnostic de votre situation actuelle : état du bail en cours, évaluation du prix ou du loyer en fonction de l'emplacement de l'actif, de son état, du marché et de l'offre disponible. Notre expérience et notre expertise nous permettent d'avoir un sens critique et professionnel sur la situation immobilière de votre société. Nous vous accompagnons également pour la rédaction des différents documents juridiques » détaille avec passion, toute l'équipe de LOCO².





Son activité : immobilier d'entreprise

Ses dirigeants : Thierry SAFFON, Rémi COURTAUD, Benjamin CONDAT

Ses coordonnées : 7 rue de la ZA de Ribaute 31130 QUINT FONSEGRIVES

Tél. : 05 61 83 83 83

Web : www.loco-2.com

E-mail : contact@loco-2.com

O - IT
Just . . . O - IT !

Une société née du rapprochement de deux entités informatiques et télécoms régionales spécialisées depuis plus de 10 ans, AMIOS et I-VIA.


Alain ROURA



Une offre globale et unique sur le marché en télécoms, informatique et print

« A*vec O – iT, l'idée a été de proposer un interlocuteur unique aux entreprises dans le domaine de l'offre digitale, informatique et télécoms… chacune des deux sociétés fondatrices ayant fait ses preuves dans l'un ou plusieurs de ces domaines spécifiques »*, explique Alain ROURA, dirigeant associé.

Un seul interlocuteur

O – iT n'est pas une énième société lambda sur le marché. Bien au contraire, elle est le fruit d'une longue réflexion et a été pensée dans l'optique de développer des réponses aux nouveaux enjeux des DSI. Ses offres et la vision de son métier sont uniques et globales. Et rien de tel n'existait encore dans ce secteur d'activité pour les PME et les entreprises. Alors qu'aujourd'hui plus de 80 % de celles-ci ont trois opérateurs IT, O - iT simplifie la donne et se propose d'être leur interlocuteur unique pour répondre à l'intégralité de leurs besoins en la matière. Et avec bien sûr tous les avantages qui en découlent pour les clients, à commencer par l'optimisation des coûts !

O – IT EMBAUCHE !

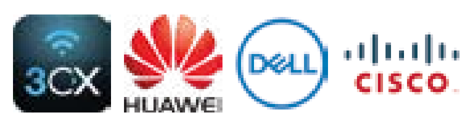
Dans le cadre de son développement, ayant pour ambition de créer des agences régionales en Ile de France, Grand Aquitaine, PACA et Auvergne Rhône-Alpes, la société est à la recherche d'associés.
Par ailleurs, elle est à la recherche également de commerciaux et de chargés d'affaires indépendants.
Contact : Alain ROURA - 06 17 90 04 34

Une offre complète

O – iT, organisée autour de deux agences régionales, à Toulouse et à Montpellier, maillant le périmètre de la région Occitanie, répond donc ainsi avec la même expertise aux trois besoins indispensables au bon fonctionnement d'une société :
Les télécoms, avec une offre opérateur avec accès internet plus téléphonie dégageant une économie de 20 % à 30 % pour ses souscripteurs. Et avec des fonctionnalités supplémentaires comprises très intéressantes dont la vidéo conférence intégrée gratuite et la téléphonie multiplateforme unifiée apportant notamment la possibilité d'utiliser la téléphonie via son pc ou sa tablette.
L'informatique, étant à la fois distributeur (avec des partenaires tels que Dell, Huawei, Cisco, hp…), fournisseur d'infrastructures (postes de travail, serveurs et réseaux) et proposant une offre de service cloud personnalisée ainsi qu'une offre innovante sur la sécurité informatique.
Le print, fournissant des solutions d'impression et de photocopieurs innovantes (Epson…).
« À ce jour, nous sommes les seuls sur la région à proposer une prestation aussi complète et pouvant dégager autant de réduction de coût », se félicite Alain ROURA.

Enfin, disposition importante, la société met à disposition de ses clients sous contrat une plateforme d'assistance et de support centralisée via un numéro de téléphone unique simplifiant ainsi toutes les demandes de SAV.





Son activité : opérateur informatique et télécoms

Ses dirigeants : Alain ROURA, Christophe CALAS, Eric DEGLISE, Olivier GOMBERT

Nombre d'employés : 18 personnes

Ses coordonnées : Mini-Parc 3, 478 rue de la Découverte, CS 67624 - 31676 LABEGE

Tél. : 05 67 00 52 47

Web : www.o-it.fr

E-mail : a.roura@o-it.fr

BMW - MINI PELRAS

Leader du segment Premium sur Toulouse et sa région, explications . . .

Distributeur référence des marques BMW, BMW Motorsport, BMWi, ALPINA et MINI, chaque mois, la concession livre plus de 250 véhicules neufs et occasions.


Grégory CORBIÈRE


Sophie MORIN

« *Être leader cela ne s'improvise pas. C'est avant tout le résultat de la confiance de nos clients et le fruit d'un long travail. Mais c'est aussi une perpétuelle remise en question, une vision à long terme avec toujours un temps d'avance, un savoir quant à l'accompagnement d'une transformation* », confie Grégory CORBIÈRE, Directeur Général Associé de BMW – MINI PELRAS.

Proximité et excellence

PELRAS S.A cultive sa différence au travers d'une approche client basée essentiellement sur la proximité et un service d'excellence. Comment ? Septembre 2016, PELRAS créé le poste de *« Service Manager »*, poste inédit au sein du réseau BMW. Issue de l'hôtellerie 5*, Sophie MORIN interagit entre le client, l'équipe SAV et Product Genius. Sa mission principale : écouter les clients pour être au cœur de leurs besoins et limiter l'attente passive lors d'un entretien (démonstration des différentes options sur un véhicule ; essai d'un nouveau modèle, mise à disposition d'un véhicule de courtoisie via SIXT, agence implant ; visite de l'espace PELRAS Legend - Véhicules de collection ; accès aux salons avec connexion WIFI ou à un bureau pour travailler au calme…). *« Lors de l'achat d'un véhicule, nous sommes toujours heureux de constater la confiance que nous témoignent nos clients mais notre relation ne s'arrête pas là, loin de là ; elle ne fait que commencer. La satisfaction et l'accompagnement dans le cycle de vie de leur véhicule sont primordiaux. Un SAV performant et une écoute attentive sont donc deux des clefs de la réussite. Pour ne pas perdre cette proximité, nous organisons de multiples événements pour aller à leur rencontre. N'oublions pas que ce sont nos clients qui sont la source de nos inspirations. Leurs précieuses remarques nous permettent d'évoluer chaque jour »*, reste convaincu Grégory CORBIÈRE.

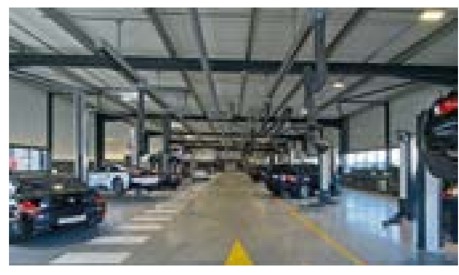




Une concession modèle

Cette politique est accompagnée par une transformation physique de la concession. L'atelier après-vente s'étend maintenant sur 2 500 m². Il est équipé d'un outillage de pointe et de 35 ponts actifs en simultané qui permettent d'écourter les délais de prise en charge, de proposer un service rapide et, à très court terme, un service sans RDV. Le showroom BMW est plus spacieux avec une large gamme de modèles exposés et aménagé pour offrir un excellent niveau de confort aux clients. Le showroom MINI a été lui entièrement rénové. Seuls les véhicules nous rappellent que nous sommes dans une concession et non dans le salon d'une maison contemporaine ; l'ambiance est apaisante, les couleurs inspirent le calme et la sérénité.

Une concession entièrement repensée, une gamme de véhicules innovante, un SAV performant, des collaborateurs qualifiés, engagés et passionnés : l'alliance est parfaite pour offrir une vraie expérience client à la hauteur des exigences d'une clientèle premium. *« Une entreprise qui vit est une entreprise qui a de l'ambition et qui se fixe régulièrement de nouveaux challenges. Deux de nos défis en 2018 : rester leader et développer notre activité de vente de véhicules de prestige et de collection au travers de notre marque PELRAS LEGEND »*, projette Grégory CORBIÈRE.



PELRAS SA, « MEILLEUR CONCESSIONNAIRE D'EUROPE » !

En mars 2017, PELRAS est élue par BMW GROUP « Meilleur Concessionnaire d'Europe » dans la catégorie « Conquête et Fidélisation » et reçoit le titre de « Meilleur distributeur automobile 2017 », délivré par le journal AUTOPLUS.








Son activité : concessionnaire BMW, BMW Motorsport, BMWi, ALPINA et MINI

Son directeur général associé : Grégory CORBIÈRE

Nombre d'employés : 97 personnes

Ses coordonnées : (Périphérique sortie 27) 145 rue Nicolas Vauquelin 31100 TOULOUSE

Tél. : 05 34 608 608

Web : www.pelras.fr

Facebook/BMW PelrasToulouse

Facebook/MINIstorepelras

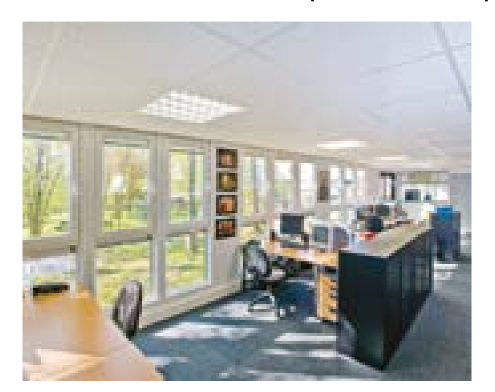
Facebook/BMWiPelrasToulouse

Facebook/PelrasLegend

PORTAKABIN

Les solutions modulaires qualitatives et innovantes !

Son offre différentiante répond aux besoins précis des industriels et des collectivités







Ludovic CARRIÈRE et Alexandra DUBOIS

Le Groupe international PORTAKABIN est présent au Royaume-Uni, en Irlande, au Benelux, en Allemagne et poursuit son développement en France. Son agence de Bruguières, près de Toulouse, le représente en région Midi-Pyrénées sur 6 000 m² avec show-room et zone de stockage. Son responsable, Ludovic CARRIÈRE, et son assistante, Alexandra DUBOIS, la pilotent avec compétence et efficacité ayant une parfaite connaissance du tissu économique local et de ses attentes.

Une autre vision du métier

Spécialiste du bâtiment modulaire de qualité, PORTAKABIN construit et assemble ses produits uniques, qualitatifs et innovants, dans ses trois usines européennes situées à York (GB) – siège de la maison-mère –, à Halle en Allemagne et la dernière à Crespin, dans le nord de la France.
Avec plus de 120 000 m² loués dans l'hexagone et avec ses bâtiments à la vente, l'entreprise propose des solutions modulaires de pointe ! Ses constructions sont conformes à la RT2012 (Réglementation Thermique 2012)*, garantissant un excellent niveau d'isolation phonique et thermique. Elles permettent de disposer d'espaces de travail modernes, confortables, sans poteaux structurants et parfaitement isolés. Elles sont également conformes aux classifications ou normes ERP (établissement recevant du public) et PMR (personnes à mobilité réduite).



** Conformité RT2012 soumise à une étude de vérification*

Que des avantages

En Midi-Pyrénées, PORTAKABIN est le partenaire privilégié des entreprises comme des collectivités et administrations pour répondre à leurs situations d'urgence et résoudre leurs problématiques d'espace de travail dans le cadre de la rénovation de locaux, regroupements de sites, ouverture de classes… Exit l'image du bâtiment modulaire de chantier spartiate avec PORTAKABIN ! *« Nous offrons à nos clients, et c'est ce qu'ils recherchent aujourd'hui, la solution alternative idéale au meilleur rapport qualité/prix. Elle se rapproche d'une construction et du confort traditionnels en gardant tous les avantages du modulaire en termes de flexibilité et de rapidité d'installation, et tout en respectant les dernières normes en vigueur »* précise Ludovic CARRIÈRE, le responsable de l'agence toulousaine qui compte notamment parmi ses clients Pierre Fabre, Safran, Latécoère…

UN PARTENARIAT DURABLE ET DANS LA SÉRÉNITÉ !

Grâce à son réseau d'agences commerciales réparties dans toute la France, PORTAKABIN garantit un service de proximité réactif et durable. *« Chaque responsable d'agence accompagne son client durant tout son projet, de son étude sur site à la fourniture des plans, en passant par le choix des options, et bien sûr, par la livraison des bâtiments. Il reste également attentif au service après-vente et pour envisager toute évolution des besoins de son client »*, s'engage Ludovic CARRIÈRE.



Son activité : location et vente de bâtiments modulaires
Son dirigeant : Emmanuel CASABIANCA
Nombre d'employés : 130 personnes
Siège : 8 rue de l'Epinoy - 59175 TEMPLEMARS
Agence de Toulouse : 4 avenue du Petit Paradis 31150 Bruguières
Tél. : 05 34 27 35 80
Web : www.portakabin.fr
E-mail : toulouse@portakabin.com

MUTUELLE PRÉVIFRANCE

Une progression renforcée !

La Mutuelle interrégionale créée à Toulouse, il y a plus de 70 ans, et dirigée aujourd'hui par Henry MATHON, a su tirer parti du nouveau cadre réglementaire imposé par l'ANI* et s'imposer sur le marché de l'entreprise.



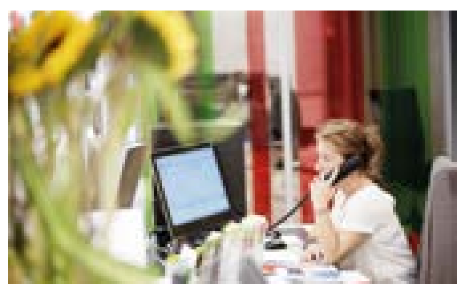
Henry MATHON, directeur général

Comment la Mutuelle PRÉVIFRANCE s'est-elle adaptée à l'ANI ?

Henry MATHON (directeur général de la Mutuelle PRÉVIFRANCE): Je pense, et nos bons résultats le démontrent, que nous avons pris à bras-le-corps la mutation sans précédent engendrée par sa mise en place. Et nous devons mener la poursuite de cette mutation en accompagnant au mieux les entreprises. Nous avons créé plusieurs offres afin de répondre aux contraintes imposées à certains secteurs d'activité via leurs accords de branche ou conventions (Syntec, Automobile, Hôtel Café Restaurant).

Avec 50 000 adhérents supplémentaires, l'année 2016 a conforté l'élan de votre Mutuelle !

H.M.: Effectivement, à fin 2016, la Mutuelle



PRÉVIFRANCE compte 50 000 adhérents de plus qu'en 2015 pour toucher la barre des 330 000 personnes protégées. Au-delà de notre fusion avec la Mutuelle bourguignonne GRM, nous avons notamment attiré depuis 2015 plus de 3 500 nouvelles sociétés. Parmi elles, ont adhéré le Groupe Castillon qui emploie 400 personnes en Aquitaine, l'Hôtel de la Cité 5* de Carcassonne, Vinovalie qui fédère quatre caves coopératives de la région Occitanie, Les Vignerons Sieurs d'Arques à Limoux… Aujourd'hui, 45 % des 300 000 personnes protégées en Santé par la Mutuelle PRÉVIFRANCE bénéficient d'une couverture collective.

Et avec la Mutuelle PRÉVIFRANCE, les dirigeants ont accès à un large éventail de services…

H.M.: La Mutuelle PRÉVIFRANCE se distingue par sa capacité à proposer des solutions sur mesure aux entreprises, avec un cadre contractuel adapté à la spécificité de chacune. Mais elle propose en plus aux chefs d'entreprise un accompagnement de proximité, avec un conseiller Entreprise dédié qui assure un suivi régulier et personnalisé. Et pour une gestion optimisée, chaque entreprise adhérente dispose d'un espace personnel et gratuit sur previfrance.fr lui permettant de visualiser son contrat, la liste des bénéficiaires et de communiquer les nouvelles adhésions et radiations en ligne.

**Obligation à tout employeur de proposer une couverture complémentaire santé collective à ses salariés*

ZOOM sur les contrats collectifs obligatoires choisis par les entreprises auprès de la Mutuelle PRÉVIFRANCE

Seules 40 % des entreprises choisissent le niveau de garantie minimum, 30 % s'orientant vers les garanties les plus élevées proposées par la Mutuelle PRÉVIFRANCE afin de couvrir au mieux leurs salariés.

Quand l'entreprise choisit la garantie plancher ANI, 2/3 des salariés optent pour des renforts de garanties. Ils ne pâtissent donc pas du choix de leur entreprise et conservent un niveau de couverture adapté à leurs besoins. Ce constat démontre que la gamme collective de PRÉVIFRANCE répond à la fois aux attentes des chefs d'entreprise et à celles des salariés.

Vous protéger, c'est naturel !







MUTUELLE PRÉVIFRANCE

Son activité : complémentaire santé, prévoyance, épargne/retraite, assurances auto/habitation, multirisque professionnelle

Ses adhérents : Particuliers (étudiants, famille, seniors…), Travailleurs indépendants, Agents territoriaux, Entreprises

Son directeur général : Henry MATHON

Nombre d'employés : 500 personnes

Plus de 40 agences dont 14 agences en Midi-Pyrénées :

• ARIÈGE
Pamiers : 7 route de Mirepoix

• AVEYRON
Rodez : 13 boulevard Denis Puech

• HAUTE-GARONNE
Toulouse : 80 rue Matabiau ; 11 bis place St Cyprien ; 45 grande rue St Michel
Colomiers : Centre Commercial, 40 rue du Centre
Muret : 35 allées Niel
St Gaudens : 34 boulevard Pasteur

• GERS
Auch : 1 place Denfert-Rochereau

• LOT
Cahors : Galerie Fénelon, Place Émilien Imbert

• HAUTES-PYRÉNÉES
Tarbes : 3 rue André Fourcade

• TARN
Albi : 2 rue Verdusse
Castres : 27 rue Henri IV

• TARN-ET-GARONNE
Montauban : 10 rue Notre Dame

Service ENTREPRISES

Tél. : 0812 04 31 31

E-mail : mutuelle-entreprise@previfrance.fr

Web : www.previfrance.fr

REGUS

Votre espace de travail « all over the world ! »

Le plus large éventail de solutions en France, et comme partout sur la planète, pour les dirigeants ou collaborateurs nomades.



Christophe BURCKART

Lancé à Bruxelles, Paris et Londres en 1989 par le très visionnaire Anglais Mark DIXON, REGUS est aujourd'hui le leader mondial des espaces de travail flexibles. La société est présente dans 120 pays, 1 000 villes parmi les plus actives économiquement et gère en tout 3000 sites de Shanghai à Amsterdam, de Los Angeles à Moscou ou encore de Katmandou à la Barbade ou à l'Île Maurice ! En France, elle est présente dans 47 villes additionnant 105 sites.

Des offres uniques, souples et peu coûteuses

REGUS, c'est ainsi le spécialiste de la mise à disposition immédiate et clés en main :
– De bureaux individuels ou bureaux d'équipe
– D'espaces de coworking
– De salles de réunion
– D'une domiciliation commerciale
– De salons d'affaires ou business lounge

« Nous sommes les seuls à avoir structuré un tel réseau international d'espaces flexibles. Nos services sont en parfaite adéquation avec les nouveaux modes de fonctionnement des sociétés tournés vers la mobilité, le télétravail… Et notre signature est de pouvoir offrir des espaces de travail adaptés à chacun de nos clients partout où leurs affaires doivent les mener dans le monde. Des espaces agréables, lumineux, chics, design, répondant aussi à l'enjeu actuel autour du bien-être des collaborateurs et implantés dans les quartiers d'affaires recherchés. », relève Christophe BURCKART, le Directeur général de REGUS France.





Une communauté d'entrepreneurs proactive !

La société a donné naissance à la plus grande communauté d'entrepreneurs du monde : MYREGUS, regroupant ses 2,3 millions de clients ! Cette plateforme mondiale leur permet de se mettre en relation sous l'angle des besoins professionnels de chacun. Et le résultat est édifiant. Le CA développé entre les membres d'une communauté s'est élevé à plus de 2.5M€ dans certains sites en France.

Très présent à Toulouse

REGUS est très bien implanté dans la Ville rose avec 4 sites à Jean Jaurès, Caffarelli, route d'Espagne et Blagnac. Et d'autres projets sont envisagés dans un avenir proche. *« Toulouse a une activité économique particulièrement bouillonnante. Depuis 2 ans et demi, nous notons une forte croissance des start-ups qui ont bien cerné leur intérêt de s'agréger à cette dynamique en établissant notamment d'étroites collaborations avec les grandes entreprises. Et ces start-ups sont en forte demande de nos solutions ! »*, analyse Marie-Anne MORIN YHUEL, Directrice régionale de REGUS..

REGUS, FILIALE DU GROUPE IWG

REGUS est la société phare du Groupe IWG qui a créé également REGUS EXPRESS en 2012 (spécialiste des salons d'affaires dans les gares et les aéroports), STOP AND WORK en 2014 (une joint-venture avec Orange et la Caisse des Dépôts pour développer des implantations de type télécentres en 3e ou 4e couronnes des grandes villes) et SPACES, tout dernièrement en 2017 (un concept de grands espaces de coworking et de comeeting dans un esprit *« comme à la maison »* associant espaces de bureaux avec tous les services de la vie quotidienne).



REGUS FRANCE
Son activité : location d'espaces de travail flexibles
Son Directeur général : Christophe BURCKART
Ses coordonnées à Toulouse : 8 esplanade Compans Caffarelli, Immeuble Atria - 31000 TOULOUSE
Tél. : 0 800 023 077
Web : www.regus.fr
E-mail : communication.france@regus.com